



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE TAXIS EJECUTIVOS CONDUCTIDOS POR MUJERES, PARA BRINDAR SERVICIO DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

Autora: Sandy Ernestina Pulamarín T.

Director: Msc. Ana Isabel Arciniegas

Ibarra, septiembre 2016

RESUMEN EJECUTIVO


La presente investigación se desarrolló en el año 2015, en la ciudad de Ibarra, con el objetivo de demostrar la factibilidad de la creación de una compañía taxis ejecutivos conducidos por mujeres en dicha ciudad. El cual requirió realizar un diagnóstico situacional que permitiese conocer el entorno geográfico, demográfico, económico, cultural y tecnológico de Ibarra para con ello determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. Fue necesario también, recurrir a fuentes de información teóricas y documentales que permitiesen respaldar el proyecto. En el estudio de mercado se estableció que sí existe una demanda significativa del servicio, esto sirvió como base para realizar las proyecciones de ingresos. Con estos datos estadísticos se procedió a abordar la parte técnica, se elaboró una matriz de factores de localización y se definieron elementos de la inversión fija, diferida y capital de trabajo, dando como resultado una inversión total de 29 025,02USD. Con esta información se procedió a diseñar la parte financiera del proyecto, donde se establecieron los niveles de ingresos y egresos del mismo, una vez realizados dichos cálculos, se realizó su evaluación económica y financiera, utilizando índices de rentabilidad como son; valor actual neto, tasa interna de retorno, relación costo/beneficio y tiempo de recuperación real. En lo referente a la estructura organizacional, se definió la filosofía corporativa que regirá al proyecto. En los impactos se consideraron aspectos socio-económicos, empresariales, educativo-culturales y ambientales, los cuales llegaron a establecer un impacto bajo positivo. Finalmente se encuentran las conclusiones y recomendaciones respectivas del presente estudio.

SUMMARY ABSTRACT

This research was developed in 2015, in the city of Ibarra, with the aim of demonstrating the feasibility of creating a company of executive taxis driven by women in the city. It required a situational analysis to get information about the geographic, demographic, economic, cultural and technological environment in Ibarra to thereby determine allies, opponents, opportunities and risks. It was also necessary to use sources of theoretical and documentary information that would support the project. The market research established that there is a significant demand for the service, it served as a basis to revenue projections. Therefore, with these statistics we proceeded to address the technical side, an array of location factors was developed and elements of fixed investment and working capital deferred defined, resulting in a total investment of 29 025,02USD. With this information we proceeded to design the financial part of the project, where levels of income and expenditure of this project were settled, once these calculations, economic and financial evaluation was carried out using profitability ratios as they are; net present value, internal rate of return, cost / benefit and actual recovery time. Regarding the organizational structure, corporate philosophy that would guide the project was defined. The socio-economic, business, educational-cultural and environmental aspects were considered, which came to establish a low positive impact. Finally there are the conclusions as same as the recommendations of this study.

AUTORÍA

Yo, Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres, declare bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que n ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.


Firma:

Nombre: Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres

Cédula: 172443070-5

INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE TAXIS EJECUTIVOS CONDUCIDOS POR MUJERES, PARA BRINDAR SERVICIO DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe. En la ciudad de Ibarra, a los 20 días del mes de septiembre del año 2016.



Msc. Ana Arciniegas



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres, con cédula de identidad N°. 172443070-5, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5, y 6, en calidad de autor (es) de la obra o trabajo de grado titulado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE TAXIS EJECUTIVOS CONDUCIDOS POR MUJERES, PARA BRINDAR SERVICIO DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA”**. Que ha sido desarrollada para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Autoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento para el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los 15 días de noviembre de 2016.

Firma: 

Nombre: Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres

Cédula: 172443070-5



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos complementos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	172443070 -5		
APELIDOS Y NOMBRES:	Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres		
DIRECCIÓN:	Av. 17 de Julio, Ibarra		
EMAIL:	sandyept@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	3480 279	TELÉFONO MÓVIL:	0981871285

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACITIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE TAXIS EJECUTIVOS CONDUCTIDOS POR MUJERES, PARA BRINDAR SERVICIO DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA"
AUTOR (ES):	Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres
FECHA: AAAMDD	15/11/2016
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR/DIRECTOR:	Msc. Ana Arciniegas

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres, con cédula de identidad N°. 172443070-5, en calidad de autor (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; concordancia con la ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 15 días del mes de noviembre de 2016.

EL AUTOR:

Firma: 
Nombre: Sandy Ernestina Pulamarín Túquerres
Cédula: 172443070-5

DEDICATORIA

A Olguita, mi madre, ejemplo de amor y perseverancia.

Sandy.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte.

Autoridades y maestros que permitieron el desarrollo de esta investigación.

A Olga, Claudia, Carolina y Carlos, mi familia y mis amigos incondicionales,
gracias por tanto y todo.

Sandy.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo es un estudio de factibilidad para la creación de una compañía de taxis ejecutivos, conducidos por mujeres para brindar servicio de transporte en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, el cual está estructurado en los siguientes capítulos para su mejor comprensión:

En el diagnóstico situacional se detalla toda la información básica de Ibarra, datos estadísticos sobre su población y principales actividades económicas, esto permite establecer aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto para conocer el problema diagnóstico.

Luego se hace referencia al marco teórico y científico, que corresponde a bases teóricas y científicas los cuales respaldan los diferentes contenidos, conceptos básicos referentes a la temática de la propuesta utilizando material bibliográfico actualizado.

También se realizó una investigación de campo para un análisis cuantitativo y cualitativo a través de encuestas y entrevistas para evaluar factores como la demanda, oferta del servicio propuesto, comercialización, precios que permitan identificar claramente las características del servicio que se pretende colocar en el mercado.

Todo este análisis permitió estructurar de mejor manera la propuesta, estructura, la macro y micro localización del proyecto, ubicación, distribución y requerimientos del centro, diseño de las instalaciones para poder funcionar correctamente pensando siempre en la satisfacción del cliente.

En la Evaluación Financiera y Económica se registran todas las especificaciones necesarias para el funcionamiento del centro como son: activos fijos, talento humano, inversiones, presupuesto de ingresos, costos, gastos con su correspondiente análisis financiero para determinar si el proyecto es o no viable. Además, se analiza la ventaja económica que se logrará del proyecto para mayor éxito del mismo.

Se elaboró la estructura administrativa y organizativa como también la misión, visión, objetivos, políticas, principios y valores, organigrama funcional, requisitos de constitución, manual de funciones que la compañía mostrará ante su mercado objetivo.

También se ha tomado en cuenta que para la ejecución de este proyecto se presentaran ciertos efectos o impactos los cuales merecen ser analizados y tomados en cuenta al realizar el proyecto.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	i
SUMMARY ABSTRACT	ii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
PRESENTACIÓN	x
ÍNDICE GENERAL	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xvi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xx
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxi
OBJETIVOS DEL PROYECTO.	xxii
OBJETIVO GENERAL	xxii
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xxii
CAPÍTULO I	1
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
1.1. ANTECEDENTES DEL DIAGNÓSTICO	1
1.2. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.3. RESTRICCIONES	3
1.4. JUSTIFICACIÓN	4
1.5. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO	5
1.6. VARIABLES DIAGNÓSTICAS	6
1.7. INDICADORES DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS	6
1.8. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	8
1.9. SERVICIO DE TAXIS PÚBLICOS	9
1.10. TALENTO HUMANO	13
1.11. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	15
1.12. ASPECTOS: GEOGRÁFICOS, DEMOGRÁFICOS, POLÍTICOS Y ECONÓMICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA.	16
1.13. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ DE DIAGNÓSTICO	18
1.14. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	19
CAPÍTULO II	20

2. MARCO TEÓRICO	20
2.1. TRANSPORTE.	20
2.2. CONTRATO DE COMPAÑÍA.	22
2.5. PLANIFICACIÓN O FORMULACIÓN ESTRATÉGICA.	25
2.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA.	26
2.7. ASPECTOS DEL MERCADO.	27
2.8. ASPECTOS TÉCNICOS	30
2.9. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA	32
2.10. ASPECTOS ECONÓMICOS FINANCIEROS.	33
2.11. INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	36
CAPÍTULO III	39
3. ESTUDIO DE MERCADO	39
3.1. PRESENTACIÓN	39
3.2. OBJETIVOS	40
3.3. VARIABLES DEL MERCADO	40
3.4. INDICADORES DE LAS VARIABLES DE MERCADO	41
3.5. MATRIZ DE MERCADO	43
3.6. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO DE TAXIS EJECUTIVOS.	44
3.7. MECÁNICA OPERATIVA.	47
3.8. MARCO MUESTRAL O UNIVERSO	48
3.9. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.	54
3.10. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA.	68
3.11. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	71
3.12. ANÁLISIS DE LA OFERTA	73
3.13. ANÁLISIS DE LA OFERTA-DEMANDA.	75
3.14. ANÁLISIS DE PRECIOS.	76
3.15. ESTRATEGIAS DE MERCADEO	78
3.16. PLAN DE MARKETING	80
3.17. CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO.	83
CAPÍTULO IV	84
4. ESTUDIO TÉCNICO	84
4.1. PRESENTACIÓN	84

4.2. OBJETIVOS	85
4.3. LOCALIZACIÓN	85
4.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO	93
4.5. TAMAÑO DEL PROYECTO	94
4.6. CAPACIDAD INSTALADA	96
4.7. DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO	97
4.8. EQUIPO	107
4.9. REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS	109
4.10. DETERMINACIÓN DE GASTOS OPERATIVOS	113
4.11. CAPITAL DE TRABAJO	120
4.12. INVERSIÓN TOTAL	121
4.13. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	122
4.14. CONCLUSIÓN	122
CAPÍTULO V	123
5. ESTUDIO FINANCIERO	123
5.1. INTRODUCCIÓN	123
5.2. OBJETIVOS	123
5.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS	124
5.4. DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS	126
5.6. DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	135
5.7. AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS	137
5.8. RESUMEN EGRESOS PROYECTOS	137
5.9. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	138
5.10. EVALUACIÓN FINANCIERA	141
5.11. RESUMEN EVALUACIÓN FINANCIERA	148
5.12. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	148
CAPÍTULO VI	150
6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	150
6.1. INTRODUCCIÓN	150
6.2. ASPECTO ESTRATÉGICO	150
6.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	154
6.4. NIVELES ADMINISTRATIVOS	155

6.5. FUNCIONES Y COMPETENCIAS DEL PERSONAL _____	156
6.6. ASPECTO LEGAL _____	166
CAPÍTULO VII _____	175
7. IMPACTOS _____	175
7.1. ANÁLISIS DE IMPACTOS _____	175
CONCLUSIONES _____	183
RECOMENDACIONES _____	185
FUENTES DE INFORMACIÓN _____	186
BIBLIOGRAFÍA. _____	186
ANEXOS. _____	190

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	8
Tabla 2. Número de taxis legales de Ibarra.....	10
Tabla 3. Conformidad con el servicio	11
Tabla 4. Motivo inconformidad	12
Tabla 5. Tiempo de servicio	13
Tabla 6. Capacitación.....	14
Tabla 7. Formas de organización	15
Tabla 8. NIVELES TECNOLÓGICOS	17
Tabla 9. MATRIZ AOOR.....	18
Tabla 10. Matriz de mercado.....	43
Tabla 11. Operadoras taxi convencional Ibarra.....	50
Tabla 12. Proyección de la Población Económicamente Activa Ibarra.....	51
Tabla 13. Frecuencia de uso	54
Tabla 14. Acceso al servicio.....	55
Tabla 15. Rapidez	56
Tabla 16. Atención mujer taxista	57
Tabla 17. Seguridad atención mujer taxista	58
Tabla 18. Conocimiento sobre compañías	59
Tabla 19. Aceptación servicio.....	60
Tabla 20. Aceptación proyecto	61
Tabla 21. Horas de trabajo	62
Tabla 22. Viajes atendidos	63
Tabla 23. Aporte voluntario	64
Tabla 24. Ingresos.....	65
Tabla 25. Presencia de mujeres en el taxismo.....	66
Tabla 26. .Gastos	67
Tabla 27. Proyección de la Demanda	72
Tabla 28. Oferta taxis legales de Ibarra	73
Tabla 29. Promedio Histórico De Fletes Diarios De Unidades De Taxis	74
Tabla 30. Crecimiento promedio de fletes diarios	74
Tabla 31. Proyección Oferta.....	75

Tabla 32. Demanda insatisfecha	76
Tabla 33. Crecimiento Promedio Del Precio.....	77
Tabla 34. Proyección Precio.....	78
Tabla 35. Lugares a estudiarse	88
Tabla 36. Matriz de factores que intervienen.....	90
Tabla 37 Valoración de factores ponderada.....	91
Tabla 38. Matriz de factores ponderada.....	92
Tabla 39. Diseño de las instalaciones	93
Tabla 40. Capacidad instalada del proyecto	97
Tabla 41. Simbología utilizada en flujogramas	98
Tabla 42. Actividades movilización personas puerta a puerta.....	99
Tabla 43. Actividades servicio pedidos a domicilio.....	101
Tabla 44. Actividades movilización insumos del hogar al trabajo.....	103
Tabla 45. Actividades pago servicios básicos	105
Tabla 46. Descripción sistema repetidor de frecuencia.....	107
Tabla 47. Descripción equipo de radiocomunicaciones	108
Tabla 48. Descripción equipo de cómputo	109
Tabla 49. Variación tasa de inflación.....	110
Tabla 50. Muebles y enseres de oficina	111
Tabla 51. Equipo de oficina	112
Tabla 52. Equipo de seguridad.....	113
Tabla 53. Honorarios contador	114
Tabla 54. Sueldo secretarias.....	114
Tabla 55. Sueldo conductora/representante legal	115
Tabla 56. Servicios básicos.....	116
Tabla 57. Gasto arriendo oficina	116
Tabla 58. Suministros de oficina	117
Tabla 59. Suministros de limpieza.....	117
Tabla 60. Arriendo frecuencia	118
Tabla 61. Gasto publicidad.....	118
Tabla 62. Gastos de constitución	119
Tabla 63. Estructura de capital de trabajo	120

Tabla 64. Inversión total	121
Tabla 65. Fuentes de financiamiento	122
Tabla 66. Promedio variación inflación.....	125
Tabla 67. Proyección de nivel de ingresos	125
Tabla 68 Sueldos y honorarios.....	127
Tabla 69 Sueldo secretarias.....	127
Tabla 70. Sueldo conductora-representante legal.....	128
Tabla 71. Honorarios contador	129
Tabla 72. Gasto servicios básicos.....	129
Tabla 73. Suministros de oficina	130
Tabla 74. Suministros de limpieza.....	130
Tabla 75. Arriendo frecuencia de radio comunicaciones.....	131
Tabla 76. Arriendo oficina y sede	132
Tabla 77. Resumen Gastos Administrativos.....	132
Tabla 78. Gasto publicidad.....	133
Tabla 79. Tabla de amortización trimestral	134
Tabla 80. Gasto interés	134
Tabla 81. Resumen activos fijos.....	135
Tabla 82. Resumen depreciación activos fijos	136
Tabla 83. Amortización activos diferidos	137
Tabla 84. Resumen egresos proyectados.....	137
Tabla 85. Estado de situación inicial	138
Tabla 86. Estado de Resultados	139
Tabla 87. Estado de flujo de efectivo	140
Tabla 88. Costo de oportunidad	141
Tabla 89. Valor actual neto	142
Tabla 90. Flujos actualizados para obtener el VAN tasa inferior (positivo) ...	144
Tabla 91. Flujos actualizados para obtener el VAN tasa superior (negativo) .	144
Tabla 92. Relación ingreso-egresos actualizados	145
Tabla 93. Recuperación de la inversión corriente	148
Tabla 94. Resumen evaluación financiera	148
Tabla 95. Funciones y competencias Junta General de Accionistas.....	157

Tabla 96. Funciones y competencia Presidente.....	158
Tabla 97. Funciones y competencias Gerente	159
Tabla 98. Funciones y competencias Comisario	160
Tabla 99. Funciones y competencias Secretaria.....	161
Tabla 100. Funciones y competencia contador	162
Tabla 101. Funciones y competencia vocal de asuntos sociales	163
Tabla 102. Funciones y competencias vocal de deportes.....	164
Tabla 103. Funciones y competencias conductoras.....	165
Tabla 104. Descripción de las actividades a seguir para la creación de la compañía.....	173
Tabla 105. Nivel de impactos	175
Tabla 106. Impacto socio-económico	176
Tabla 107. Impacto empresarial	178
Tabla 108. Impacto educativo cultural	179
Tabla 109. Impacto ambiental	180
Tabla 110. Impacto general.....	181

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Logo empresa _____	79
Ilustración 2. Macrolocalización _____	86
Ilustración 3. Microlocalización _____	87
Ilustración 4. Distribución de las instalaciones _____	94
Ilustración 5. Flujograma movilización de personas de puerta a puerta _____	100
Ilustración 6. Flujograma servicio pedidos a domicilio _____	102
Ilustración 7. Flujograma de movilización de insumos del hogar _____	104
Ilustración 8. Flujograma descripción pago servicios básicos _____	106
Ilustración 9. Logo _____	151
Ilustración 10. Organigrama funcional _____	155
Ilustración 11. Niveles administrativos _____	155
Ilustración 12. FLUJOGRAMA PROCEDIMIENTO PARA CREAR UA COMPAÑÍA _____	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Conformidad con el servicio	12
Gráfico 2. Motivo inconformidad	12
Gráfico 3. Tiempo de servicio	13
Gráfico 4. Capacitación	15
Gráfico 5. Frecuencia de uso	54
Gráfico 6. Preferencia por género	54
Gráfico 7. Forma de acceso al servicio	55
Gráfico 8. Rapidez	56
Gráfico 9. Atención mujer taxista	57
Gráfico 10. Seguridad atención mujer taxista	58
Gráfico 11. Conocimiento sobre compañías	59
Gráfico 12. Nivel aceptación servicio	60
Gráfico 13. Aceptación proyecto	61
Gráfico 14. Horas de trabajo	62
Gráfico 15. Viajes atendidos	63
Gráfico 16. Aporte voluntario	64
Gráfico 17. Ingresos	65
Gráfico 18. Presencia de mujeres en el taxismo	66
Gráfico 19. Gastos	67
Gráfico 20. Proyección de PEA Ibarra	72

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE TAXIS EJECUTIVOS CONDUCTOS POR MUJERES, PARA BRINDAR SERVICIO DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

OBJETIVOS DEL PROYECTO.

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres, para brindar servicio de transporte en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, mediante la aplicación de instrumentos de recopilación y análisis de información, para verificar la viabilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

1. Desarrollar un diagnóstico situacional sobre las compañías y cooperativas de taxis legalmente constituidas en la ciudad de Ibarra a través de la matriz “AOOR”, para con ello determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.
2. Realizar un marco teórico a fin respaldar el trabajo de investigación con fuentes bibliográficas y documentos actualizados.
3. Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y demanda que requiere un servicio de taxi ejecutivo conducido por mujeres, a través de una investigación de campo.
4. Realizar un estudio técnico, que permita determinar los aspectos operativos que serán necesarios en el proyecto a través del uso de técnicas e

instrumentos de estudio como diagramas de flujo, tablas de amortización de créditos y otras.

5. Realizar un estudio financiero con el fin de determinar la rentabilidad del proyecto, a través de la aplicación de evaluadores que garanticen la sustentabilidad y gestión de la compañía.
6. Establecer una estructura organizacional adecuada que permita identificar las características óptimas del personal que laborará en la compañía, mediante un organigrama estructural.
7. Determinar los posibles impactos: Socio económico, Empresarial, Cultural y Ambiental, mediante el uso de indicadores que permitan visualizar los cambios que va a generar la implementación del proyecto con la finalidad de potencializar los aspectos positivos y mitigar los efectos negativos.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTEDECENTES DEL DIAGNÓSTICO

Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, se encuentra ubicada en la región norte del Ecuador, a 115km del noreste de Quito y 125km del sur de Tulcán y es considerada como un importante centro económico, comercial y educativo, es por ello y por su ubicación geográfica que se le consideró como sede administrativa de la Zona 1 que está conformada por las siguientes provincias: Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

En Ibarra al igual que en las demás ciudades del Ecuador la variedad de transporte y la necesidad de movilización, han dado lugar al surgimiento del taxismo como una manera de cubrir la demanda insatisfecha de transporte, además de ser considerada como una fuente de ingresos para los propietarios de los vehículos, generando empleo y beneficio a la comunidad mutuamente.

El servicio de transporte representa uno de los aspectos más importantes para la economía, además de ser uno de los factores que impulsa su desarrollo, puesto que este facilita la comunicación y el traslado de las personas, objetos y en general todo tipo de recursos. El servicio de transporte urbano, tiene como función principal facilitar el traslado de los trabajadores a sus lugares de trabajo, ayudar a las personas a encontrar direcciones de manera más precisa y a los consumidores con los centros de comercio, logrando de esta manera dinamizar la economía.

La población de Ibarra corresponde a 139. 721 habitantes según datos del VII INEC del Censo de Población y Vivienda 2010 y en el GAD Municipal de Ibarra se encuentran registradas 1244 unidades, pero entre estas compañías y

cooperativas ninguna está constituida exclusivamente por mujeres y son pocas las asociaciones que tienen entre sus miembros a mujeres conductoras. Es evidente que el sector del taxismo de esta ciudad aún sigue siendo exclusiva de hombres, y las mujeres han sido relegadas de este tipo de actividad. La mayor parte de la población femenina de Ibarra se encuentra inmersa en actividades comerciales tanto al por mayor y menor y otra parte se dedica a las labores en sus hogares y a atender a su familia.

1.2. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1. Planteamiento del problema.

En la actualidad la prestación del servicio de taxis aún sigue siendo exclusiva de la población masculina, no es común en la ciudad de Ibarra mirar a una mujer en una unidad de una compañía o cooperativa de taxis, quizás esto se deba a los prejuicios sociales y a la cultura de denigrar a la mujer para ciertas actividades.

La inseguridad ha ido en aumento a lo largo del tiempo, y algunos actos que han atentado a la seguridad de la ciudadanía se han suscitado en una unidad de taxi, donde incluso algunos han sido protagonizados por los señores conductores ya sea agrediendo de manera verbal a sus clientes, excediendo los costos de las tarifas, lo que refleja la falta de atención para dar solución a estos actos por parte del gremio de taxistas para así brindar un servicio de calidad y calidez a los usuarios.

1.2.2. Formulación del problema.

Determinación de la factibilidad y rentabilidad de la creación de una compañía de taxis ejecutivo conducidos por mujeres, para brindar servicio de transporte en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

En el año 2011 la Agencia Nacional de Tránsito dispuso no realizar registros ni legalizaciones de ninguna compañía o cooperativa de taxis a nivel nacional hasta el 31 de diciembre de 2012, pero este proyecto se lo podría desarrollar y llevar a cabo una vez que la Agencia Nacional de Tránsito realice una nueva convocatoria para otorgar cupos de inscripción, esto se lo ejecutará en el año 2017, ya que esta entidad ha establecido que dichos registros se lo realizará cada cinco años.

1.3. RESTRICCIONES

1.3.1. Financieras.

En la actualidad, las instituciones financieras que se encuentran controladas y normadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros analizan minuciosamente los tipos de riesgos que pueden incurrir al momento de otorgar un crédito.

En este caso, la actividad del taxismo no es un sector muy atractivo para las instituciones financieras, debido a que una unidad de taxi puede sufrir accidentes de tránsito, en el que puede ser afectado tanto el conductor como el vehículo, así como también puede presentarse el caso donde el chofer puede cometer una infracción que ocasione la retención temporal de la unidad haciendo que el riesgo de incobrabilidad del crédito sea alto.

Es por estos motivos que puede resultar difícil acceder a un crédito en una entidad financiera seria y segura, haciendo que se acuda a instituciones donde no analicen los riesgos del capital que prestan con el fin de cobrar altos valores por concepto de interés.

1.3.2. Legales.

En el año 2012 la Agencia Nacional de Tránsito mediante la resolución N° 154-DE-PTE-ANT-2011, cerró el período de regularización de taxis ejecutivos en todo el país, pero se realizarán estudios de factibilidad cada cinco años en los diferentes cantones a nivel nacional, es decir que para el año 2017 la Agencia Nacional de Tránsito otorgará cupos mediante nuevas convocatorias.

1.4. JUSTIFICACIÓN

El artículo 331 de la Constitución Política del Ecuador (2008) menciona que:

El Estado garantizará a las mujeres igualdad en el acceso al empleo, a la formación y promoción laboral y profesional, a la remuneración equitativa, y a la iniciativa de trabajo autónomo. Se adoptarán todas las medidas necesarias para eliminar las desigualdades.

Con esta investigación se pretende crear una nueva alternativa para generar fuentes de empleo teniendo como base la inclusión de la mujer a actividades productivas en iguales condiciones que los hombres brindando un servicio de calidad y calidez. Ya que en la ciudad de Ibarra la principal actividad económica que desarrolla la población femenina está relacionado con las actividades comerciales y otra parte se dedican a quehaceres domésticos en sus respectivos hogares, por lo tanto, esta es una nueva opción para aquellas mujeres que deseen hacer de la conducción profesional su fuente de ingresos.

El Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, con su objetivo número dos pretende auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad y con el objetivo número nueve persigue garantizar el trabajo digno en todas sus formas. En vista de ello el proyecto busca potencializar el talento de las mujeres que tienen una capacidad de gerencia y un espíritu emprendedor innato, por lo que conformar una compañía en la que

ellas puedan desenvolverse no será difícil; adicional a ello, el servicio de taxis que presta el género masculino en muchas ocasiones se ha visto envuelto en críticas por la mala calidad, maltrato verbal y abuso en el cobro de las tarifas, es ahí en donde esta compañía va a hacer la diferencia para lograr preferencia y distinción entre los usuarios femeninos como masculinos.

En vista de que no existen investigaciones sobre el servicio de transporte de taxis ejecutivos conducidos por mujeres, este trabajo es posible, y de esta manera presentar una nueva fuente de empleo para la población femenina y al mismo tiempo brindar seguridad tanto a los usuarios como a sus pertenencias a la hora de viajar en un taxi ejecutivo, lo que a su vez se reflejará una fuente de ingresos para sus propietarios.

1.5. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.5.1. Objetivo General

Desarrollar un diagnóstico situacional sobre las compañías y cooperativas de taxis comerciales legalmente constituidas en la ciudad de Ibarra a través de la matriz “Aoor”, puesto que es necesario determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

1.5.2. Objetivos Específicos

1. Identificar la calidad del talento humano que labora en el taxismo ibarreño.
2. Examinar la calidad del servicio que se brinda en la actualidad en las unidades de taxis de la ciudad de Ibarra.
3. Determinar las formas de organización que existe en las compañías de taxis de Ibarra.

4. Analizar los factores geográficos, demográficos, políticos, económicos y tecnológicos en los que se desarrolla el servicio del traxismo de la ciudad de Ibarra.

1.6. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

El término variable, hace referencia a factores que pueden variar o cambiar, ya sea de manera natural u originada por una manipulación.

Para el presente proyecto se ha considerado importante utilizar las siguientes variables:

1. Servicio de taxi público
2. Talento humano
3. Aspectos organizacionales
4. Aspecto geográfico, demográfico, político, económico y tecnológico.

1.7. INDICADORES DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Los indicadores son parámetros verificables de resultado o cambio, permiten determinar la situación del ambiente en que se halla la problemática que se está estudiando.

Para el presente trabajo se ha considerado los siguientes indicadores:

1.7.1. Servicio de taxi público

1. Número de unidades de taxi
2. Nivel de cobertura del servicio

3. Calidad de atención al usuario
4. Tarifas

1.7.2. Talento humano

1. Años de experiencia de trabajo
2. Nivel de capacitación
3. Estabilidad laboral

1.7.3. Estructura Administrativa

1. Formas de organización
2. Existencia de políticas y normas de control actualizadas o vigentes.

1.7.4. Entorno geográfico, demográfico, político, económico y tecnológico.

1. Aspecto geográfico
1. Aspecto demográfico
2. Aspecto político
3. Aspecto económico
4. Aspecto tecnológico

1.8. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Tabla 1. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	PÚBLICO INTERVINIENTE
Examinar la calidad del servicio que se brinda en la actualidad en los taxis de la ciudad de Ibarra.	Servicio de taxis público	* Número de unidades de taxis. * Nivel de cobertura del servicio. * Calidad de atención al usuario. * Tarifas	Primaria Secundaria	* Entrevista * Lincográfica	* Usuarios de unidades de Taxis. * Señores conductores. * Internet
Identificar la calidad del talento humano que labora en el taxismo ibarreño.	Talento humano	* Años de experiencia de trabajo. * Nivel de capacitación. * Estabilidad laboral.	Primaria	* Encuesta * Entrevista	* Dirigentes del gremio de taxistas de Ibarra. * Señores conductores.
Determinar las formas de organización que existen entre las cooperativas y compañías de taxis de Ibarra.	Estructura administrativa	* Formas de organización. * Existencia de políticas y normas de control actualizadas o vigentes.	Primaria Secundaria	* Entrevista * Bibliográfica * Lincográfica	* Dirigentes del gremio de taxistas de Ibarra. * Normativa vigente. * Internet.
Analizar los factores geográficos, demográficos, políticos, económicos y tecnológicos. en los que se desarrolla el servicio del taxismo de la ciudad de Ibarra.	Geográficos, demográficos, políticos, económicos y tecnológicos.	* Aspecto geográfico * Aspecto demográfico * Aspecto político. * Aspecto económico. * Aspecto tecnológico.	Primaria Secundaria	* Bibliográfica * Lincográfica	* Internet.

Fuente: Evaluación de información diagnóstica.

Elaborado por: La autora

Para determinar la calidad del servicio que se brinda a los usuarios de taxis se realizarán entrevistas a dirigentes de compañías y cooperativas de taxis, en donde buscará obtener información sobre la seguridad, el número de unidades que dispone la compañía o cooperativa, con la finalidad de detectar las deficiencias en sus servicios y crear maneras de mejorarlas o corregirlas. Otro instrumento importante a ser utilizado será la observación, mediante una ficha se registrarán los aspectos relevantes que ayuden a cumplir con este objetivo.

Para identificar la calidad del talento humano que labora en el taxismo de Ibarra es necesario obtener información de fuente primaria, mediante entrevistas y encuestas aplicadas a los dirigentes del gremio del taxismo así como también a los señores conductores, de esta manera se obtendrán datos sobre su nivel de instrucción y años de experiencia en este ámbito laboral.

Para conocer los aspectos geográficos, demográficos, políticos, económicos y tecnológicos en los cuales se desarrolla el taxismo en la ciudad de Ibarra se realizarán consultas bibliográficas y lincográficas, así como también se accederán a datos proporcionados por el INEC.

1.9. SERVICIO DE TAXIS PÚBLICOS

1.9.1. Número de unidades de taxis

Ibarra en la actualidad cuenta con un total de 1244 unidades legalizadas bajo la modalidad de taxis, de los cuales 842 son de circulación convencional y 402 son ejecutivos. Estas cifras se han mantenido constantes desde el 2012, de acuerdo a la Resolución N° 154-DE-PTE-ANT-2011 en el 2017 a través de un estudio técnico de la Agencia Nacional de Tránsito se entregarán cupos para la integración de nuevas compañías de taxis en las diferentes ciudades del país.

Tabla 2. Número de taxis legales de Ibarra

Modalidad	Nº Cías. / COOP.	Unid.
Taxis Convencionales	45	842
Taxis Ejecutivos	13	402
TOTAL	58	1244

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La autora

1.9.2. Nivel de cobertura del servicio

La “Ordenanza Que Planifica, Regula Y Controla El Transporte De Taxi Con Servicio Ejecutivo En El Cantón De Ibarra” manifiesta que el transporte comercial modalidad taxi, tanto convencional como ejecutivo prestarán sus servicios exclusivamente en el cantón Ibarra, de acuerdo a lo establecido en el permiso de operación respectivo.

En la misma ordenanza se establece también el transporte de taxi con servicio ejecutivo, trasladará a personas únicamente si la solicitud se lo realizó mediamente un medio de comunicación autorizado y no podrán establecer sitios fijos de parada dentro del cantón.

1.9.3. Calidad de atención al usuario

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los usuarios del servicio de taxis en la ciudad de Ibarra se puede evidenciar que el 60% de ellos no se encuentran conformes con el servicio de taxis que se brinda en la actualidad y el 38% de esta inconformidad se debe al mal trato que reciben por parte del conductor. Ver tabla N° 3

1.9.4. Tarifas.

De acuerdo con el artículo 15 de la “Ordenanza Que Planifica, Regula Y Controla El Transporte De Taxi Con Servicio Ejecutivo En El Cantón De Ibarra” las tarifas para el servicio de transporte comercial de pasajeros de taxi en la modalidad ejecutivo serán las que al momento se encuentren vigentes a nivel nacional, pero éstas podrán ser modificadas mediante un estudio técnico, socio económico que lo desarrolle la Municipalidad de Ibarra.

En la actualidad la tarifa base que se paga por este servicio es de \$1,25 en el día y \$1,50 en la noche y fines de semana, pero esto varía de acuerdo a la distancia que se recorra y al tiempo de espera que se destine en cada viaje, el cual estará marcado por un taxímetro.

De acuerdo a la investigación de campo se pudo evidenciar que la mayoría de los usuarios no se sienten conformes con el servicio de taxis que se brinda en la actualidad debido a que consideran que las tarifas que se cobran son demasiado altas y que no están acordes a la calidad de servicio que reciben.

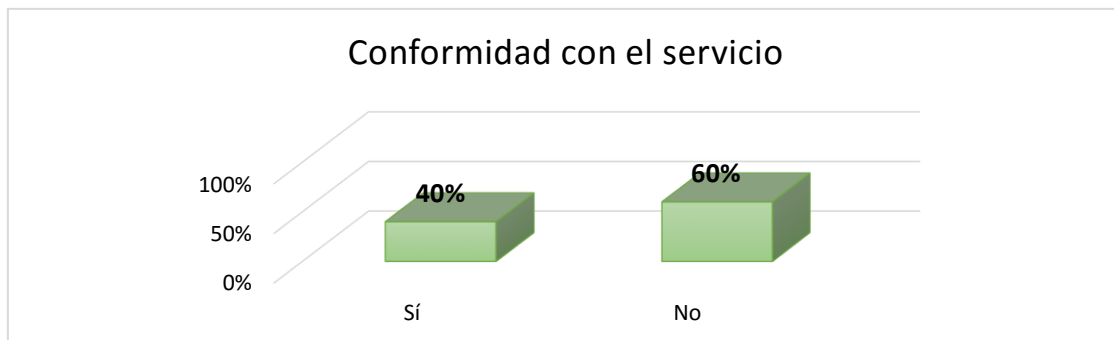
Tabla 3. Conformidad con el servicio

Detalle	Cantidad	%
Sí	134	40%
No	200	60%
TOTAL	334	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 1. Conformidad con el servicio



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

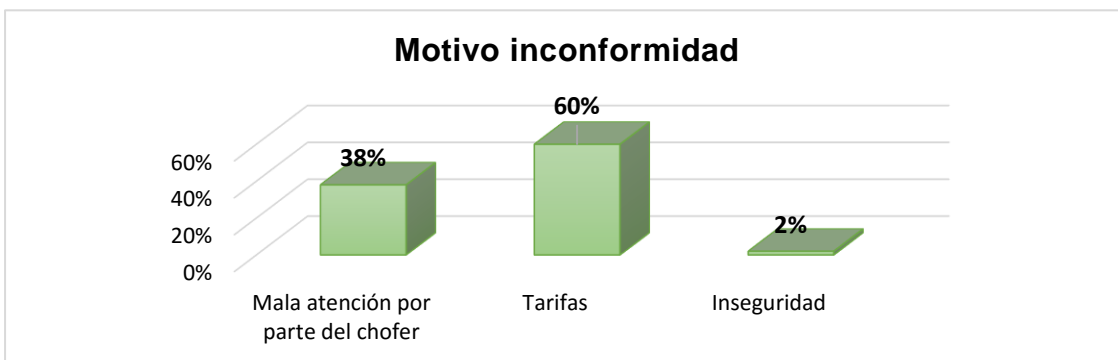
Tabla 4. Motivo inconformidad

Detalle	Cantidad	%
Mala atención por parte del chofer	76	38%
Tarifas	120	60%
Inseguridad	4	2%
TOTAL	200	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 2. Motivo inconformidad



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

1.10. TALENTO HUMANO

1.10.1. Años de experiencia de trabajo

Con la información recolectada se puede determinar que la mayoría de los choferes profesionales encuestados manifiestan que su tiempo de permanencia en este sector oscilan entre los 3 y 5 años, así también otro gran porcentaje indicó que se encuentran prestando sus servicios en el sector del taxismo desde hace 6 y 10 años. Esto se debe a que este oficio no demanda mucho tiempo de preparación académica y a la rentabilidad del negocio.

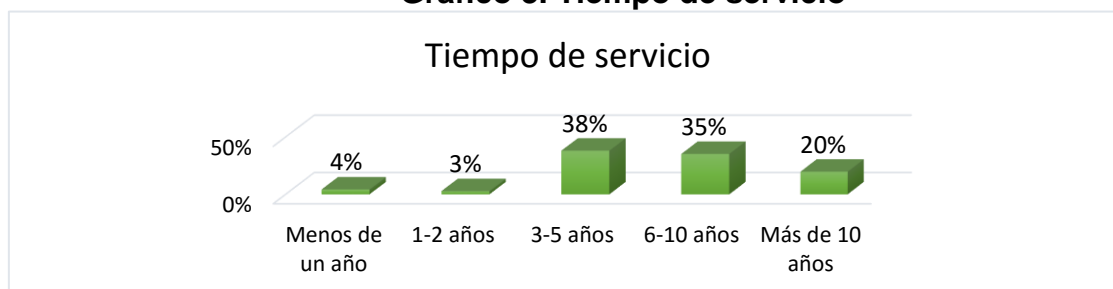
Tabla 5. Tiempo de servicio

Detalle	Cantidad	%
Menos de un año	12	4%
1-2 años	8	3%
3-5 años	112	38%
6-10 años	104	35%
Más de 10 años	58	20%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 3. Tiempo de servicio



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

1.10.2. Estabilidad laboral

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los señores conductores de taxis, mismas que se encuentra reflejada en el tercer capítulo del presente proyecto, quienes se dedican a brindar este tipo de servicios, no perciben un sueldo ni tienen horario fijo, por lo que su nivel de ingresos depende de la cantidad de viajes que realicen y el tiempo que le dediquen a esta actividad.

1.10.3 Nivel de capacitación

El artículo 19 de la “Ordenanza Que Planifica, Regula Y Controla El Transporte De Taxi Con Servicio Ejecutivo En El Cantón De Ibarra” manifiesta que los conductores que presten el servicio de taxis ejecutivo, deben aprobar como mínimo un curso de capacitación al año, con temáticas relacionadas con relaciones humanas, servicio al cliente, normas pertinentes al transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, prevención de accidentes, turismo y más temas afines.

Al realizar las encuestas a los señores conductores la mayoría de ellos aseguraron que sí reciben capacitaciones para ejecutar su trabajo de manera adecuada, dichos cursos son impartidos por instituciones como el SECAP, el MIES y el GAD de Ibarra, en temas como Atención al cliente y Relaciones Humanas, pero la mayor parte de ellos manifestaron que la frecuencia en que reciben estos cursos no es continua y los costos que estos implican son asumidos por ellos.

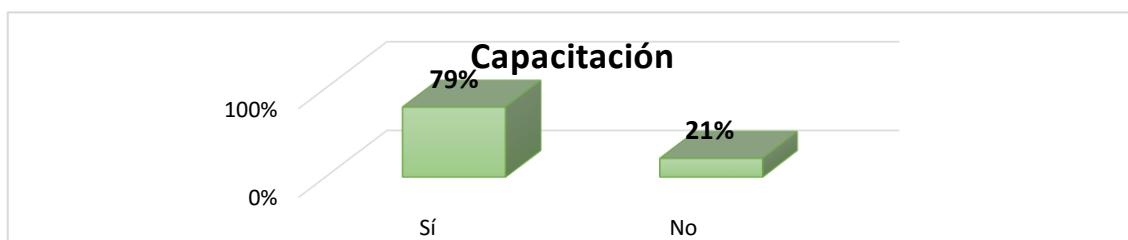
Tabla 6. Capacitación

Detalle	Cantidad	%
Sí	232	79%
No	62	21%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 4. Capacitación



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

1.11. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

1.11.1. Formas de organización

El sector del taxismo de Ibarra se encuentra organizado en 21 compañías de taxis las cuales están integradas por 459 unidades de taxis, y 785 vehículos se encuentran organizados en 37 cooperativas.

Tabla 7. Formas de organización

Modalidad	Nº Cías. / COOP.	Unid.
Compañías	21	459
Cooperativas	37	785
TOTAL	58	1244

Fuente: Municipalidad Ibarra

Elaborado por: La autora

1.11.2. Existencia de políticas de control actualizadas o vigentes

El servicio de taxis se encuentra regulado por varias normativas que se enlistan a continuación:

1. Constitución Política del Ecuador
2. Ley de compañías
3. Ley de Régimen Tributario Interno y su respectivo reglamento

4. Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.
5. Ordenanza Que Planifica, Regula Y Controla El Transporte De Taxi Con Servicio Ejecutivo En El Cantón De Ibarra.

1.12. ASPECTOS: GEOGRÁFICOS, DEMOGRÁFICOS, POLÍTICOS Y ECONÓMICOS DE LA CIUDAD DE IBARRA.

1.12.1. Aspectos geográficos.

El Ecuador se encuentra dividido en nueve Coordinaciones Zonales, la Zona 1 se encuentra integrada por Esmeraldas, Sucumbíos, Carchi e Imbabura. Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura, tiene una superficie de 242 km², se encuentra limitada de la siguiente manera: al norte con la provincia del Carchi; al oeste por los cantones Urcuquí, Antonio Ante; al este por el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

Ibarra cuenta con cinco parroquias urbanas: San Francisco, Caranqui, El Sagrario, Alpachaca y Priorato. Así como también tiene siete parroquias rurales: La Esperanza, San Antonio, Ambuquí, Angochagua, La Carolina, Salinas y Lita.

1.12.2. Aspectos demográficos.

Ibarra se ha caracterizado por ser una ciudad multiétnica, de acuerdo a los datos del INEC sobre el VII censo poblacional del 2010, la población ibarreña se identifica con 7 etnias, comprendida por: mestizos que abarca el 78% de la población, indígenas el 16%, afroecuatorianos 4,93%, montubio 0,32% y mulatos 2,06%.

Posee una población de 139. 721 habitantes, de los cuales 67. 165, es decir el 48,07% son hombres mientras que las mujeres están comprendidas de 72. 556 que comprende el 51,93% de población total.

1.12.3. Aspecto político

La Agencia Nacional de Tránsito es el organismo regulador y de control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial en el Ecuador, y en el año 2011 mediante resolución N° 154-DE-PTE-ANT-2011 determinó que solo hasta el 31 de diciembre del 2012 se podría regularizar a las unidades de taxis ejecutivos, luego de esta fecha habría una brecha de cinco años (2017) para que se vuelva a otorgar cupos a nuevos vehículos.

Lo que indica que se habría de esperar hasta la convocatoria de ese año para legalizar a las unidades de taxis.

1.12.4. Aspecto tecnológico.

En la actualidad la tecnología es una herramienta indispensable en toda sociedad para el progreso económico y social, ya que esto permite satisfacer de manera más eficaz sus necesidades u objetivos ya sean estos en el ámbito empresarial, educativo o social.

Tabla 8. NIVELES TECNOLÓGICOS

Tecnología	Porcentaje	Nº Personas
Analfabetismo digital mayores de 10 años	31,6%	35 865
Personas que utilizan celular	68,2%	95 290
Personas que utilizan computadora	43,7%	61 058
Personas que utilizan internet	37,2%	44 152

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: La autora

1.13. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ DE DIAGNÓSTICO

Tabla 9. MATRIZ AOOD

OPORTUNIDADES	OPONENTES
<p>O1.- El servicio se puede brindar a todo el público en general.</p> <p>O2.- Crecimiento poblacional de la ciudad de Ibarra en un 2,02% anual.</p> <p>O3.- Obtener la preferencia de la población femenina de Ibarra.</p> <p>O4.- Crear una alternativa de trabajo para las mujeres en un campo donde predominan hombres.</p>	<p>O1.- El incremento de los precios en los productos necesarios para el mantenimiento vehicular.</p> <p>O2.- Presencia de compañías y cooperativas de taxis ejecutivos con prestigio en la ciudad.</p> <p>O4.- Resistencia al cambio por parte del gremio de taxistas.</p>
ALIADOS	RIESGOS
<p>A1.- El aumento estadísticamente no significativo que ha tenido la tasa de empleo, puesto que la población femenina es la que más dificultad presenta en conseguir un trabajo estable y obtener ingresos.</p> <p>A2.- El talento humano que trabajará en la compañía, puesto que este estará capacitado para brindar servicios de calidad y calidez a sus clientes y usuarios.</p> <p>A3.- La población femenina de la ciudad de Ibarra, ya que manifestarán su preferencia al momento de hacer uso de un taxi.</p> <p>A4.- Existencia de avances tecnológicos para brindar mayor seguridad y calidad en el servicio de taxis.</p>	<p>R1.- La Agencia Nacional de Tránsito prolongue por demasiado tiempo la autorización de inscripción de nuevas compañías de taxis.</p> <p>R2.- Incremento de la inseguridad en la ciudad de Ibarra.</p> <p>R3.- Falta de credibilidad con referencia a unidades de taxis que pueden ser conducidos por mujeres debido a prejuicios de la sociedad.</p>

FUENTE: Evaluación de información diagnóstica.

Elaborado por: La autora.

1.14. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Partiendo del análisis de la matriz AOOD (aliados, oponentes, oportunidades y riesgos), se puede determinar que los principales problemas por los que atraviesan las compañías y cooperativas de taxis tanto ejecutivos como de circulación convencional, es el aumento de taxistas ilegales, la inseguridad y en ocasiones el maltrato verbal en que han incurrido los señores choferes para con los usuarios, todo esto ha impedido una mejora en la calidad del servicio para la población de Ibarra. También es evidente la falta de inclusión de la mujer a este campo que a pesar del tiempo aún sigue siendo exclusiva de los hombres.

El problema tiene como origen la ausencia de cultura, educación, innovación y la presencia de prejuicios por parte de los gremios de taxistas para mejorar su calidad de servicio y de la sociedad en general.

De acuerdo a lo que se ha mencionado anteriormente, se considera necesario una solución a esta problemática mediante el proyecto de “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE TAXIS EJECUTIVOS CONDUCIDOS POR MUJERES, PARA BRINDAR SERVICIO DE TRANSPORTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. TRANSPORTE.

2.1.1. Definición: Méndez E. (2013), en el sitio web <http://ficus.pntic.mec.es/ibus0001/servicios/transportes.html> define transporte de la siguiente manera:

El transporte es una actividad del sector terciario, entendida como el desplazamiento de objetos o personas (contenido) de un lugar (punto de origen) a otro (punto de destino) en un vehículo (medio o sistema de transporte). Que utiliza una determinada infraestructura (red de transporte).

El transporte incluye a los medios e infraestructuras relacionadas con la movilización de personas y bienes ayudando de esta manera a dinamizar la economía del país, en el transporte comercial la trasladación de personas se conoce como servicio de pasajeros mientras que el de bienes se denomina servicio de mercancías.

Del concepto de transporte mencionado anteriormente se desprenden dos términos necesarios de ser definidos: medio de transporte y red de transporte.

2.1.2. Medio de Transporte.

Méndez E. (2013), en el sitio web <http://ficus.pntic.mec.es/ibus0001/servicios/transportes.html> señala que “*los medios de transporte son los diferentes sistemas o maneras de desplazar un determinado contenido de un lugar a otro*”.

El concepto anterior establece que los medios de transporte son las distintas maneras en que el ser humano ha creado y desarrollado para trasladar objetos o personas, en el caso del presente proyecto el taxi será el medio de transporte utilizado para realizar dicha actividad.

2.1.3. Red de Transporte.

Méndez E. (2013), en el sitio web <http://ficus.pntic.mec.es/libus0001/servicios/transportes.html> establece que *“la red de transporte es la infraestructura necesaria para la circulación de los vehículos que transportan las mercancías o las personas”*.

La red de transporte constituye el conjunto de redes viales, terminales, espacio aéreo, aeropuertos, puertos marítimos que permiten desarrollar las actividades de transporte. En este caso, al ser el taxi el medio de transporte a utilizarse, el sistema de transporte serán las calles y carreteras de la ciudad de Ibarra y sus alrededores.

2.1.4. Clasificación de medio de transporte

González G. (2015) En el sitio web <http://mediostranspt.blogspot.com/2013/01/medios-de-transporte2.html> establece la siguiente clasificación:

1. *Transporte aéreo: El transporte aéreo o transporte por avión es el servicio de trasladar de un lugar a otro pasajeros o cargamento, mediante la utilización de aeronaves, con fin lucrativo. El transporte aéreo tiene siempre fines comerciales. Si fuera con fines limitares, este se incluye en las actividades de logística.*
2. *Transporte terrestre: El transporte terrestre es aquel cuyas redes se extienden por la superficie de la tierra. Sus ejes son visibles, debido a que están formados*

por una infraestructura construida previamente por la que discurren mercancías y las personas.

3. *Transporte acuático: el transporte marítimo es la acción de llevar personas (pasajeros) o cosas (cargas sólidas o líquidas) por mar de un punto geográfico a otro a bordo de un buque con un fin lucrativo.*

La expansión del servicio de transporte ha hecho que se desarrollen distintos medios de transporte, adaptándolos a los diferentes sistemas o redes de transporte existentes, esto con el fin de disminuir el tiempo o en ocasiones costos y brindar mayor seguridad al momento trasladar lo deseado a su punto de llegada.

Al referirse a la clasificación de los medios de transporte descrita anteriormente se puede determinar que los taxis son un medio de transporte terrestre, porque su sistema de circulación es la superficie de la tierra.

2.2. CONTRATO DE COMPAÑÍA.

2.2.1. Definición.

La Ley de Compañías del Ecuador (1999) expresa lo siguiente:

Art. 1.- Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

La sociedad es un contrato donde se crean derechos y responsabilidades. El motivo para conformarse una compañía o sociedad es la generación de lucro a nivel institucional, pero lograr este objetivo es principal tarea de los socios, pero es necesario tener en cuenta que una sociedad no siempre puede generar

rentabilidad, por eso es vital tener en cuenta que los socios a más de participar de las utilidades, también deben asumir las pérdidas en caso de haberlo.

2.2.2. Clasificación de las compañías de comercio.

Existen cinco especies de compañías de comercio.

1. *“La compañía en nombre colectivo;*
2. *La compañía en comandita simple y dividida por acciones;*
3. *La compañía de responsabilidad limitada;*
4. *La compañía anónima; y,*
5. *La compañía de economía mixta.*

Estas cinco especies de compañía constituyen personas jurídicas”. (Ley de Compañías, 1999)

Es necesario, estudiar a la empresa como ente económico que genera valor a través de un proceso productivo definido u operación, conocer sobre la clasificación de las compañías de comercio a la hora de asociarse es importante, ya que esto permite estar al tanto sobre las condiciones y requisitos que se debe reunir para constituir la compañía, las obligaciones que deben cumplir, cuáles son las normativas a las cuales están sujetas y cuáles son los organismos de control y supervisión que deben rendir cuentas sobre sus actividades.

2.3. SECTOR SERVICIOS.

2.3.1 Definición:

Una publicación de Diario el Telégrafo (2015) define al sector servicios como:

El sector servicios o terciario es el que engloba las actividades relacionadas con las labores materiales no productoras de bienes. Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, centro de llamadas, finanzas, turismo, hotelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados

servicios públicos, los presta el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención al cliente), entre otros.

El sector servicios se dedica a realizar actividades para satisfacer necesidades a los clientes con productos intangibles, es decir no son palpables, y de acuerdo a la definición anterior este sector abarca un amplio conjunto de subsectores encaminados a diferentes campos que necesitan ser satisfechos.

2.3.2. Importancia del sector servicios.

El sitio web <http://www.utpl.edu.ec/comunicacion/wp-content/uploads/2012/12/utpl-Informe-de-coyuntura-economica-N-7-ano201.pdf> (2011) establece que *“la importancia de los servicios radica en la abundante fuerza laboral que este sector concentra y los efectos que de ahí se desprenden: crecimiento de la producción, consumo, inversión, producción, etc”*.

En la actualidad el sector servicios constituye el 61% del PIB nacional, esto indica que este sector cada vez está tomando fuerza y un factor clave de ello ha sido el consumo de los mismos en los hogares lo cual ha permitido la generación de fuentes de empleo.

2.4. Empresa de servicio

“Empresa de servicio es aquella que se dedica a prestar servicios a la comunidad”. (Anzola, 2010, pág. 19).

La cita anterior, permite determinar que las empresas de servicios están encaminadas a ofrecer bienes intangibles para satisfacer las necesidades de las personas. En relación con el presente proyecto el servicio de taxi permite satisfacer la necesidad de transporte, tanto de mercancías como de personas.

2.5. PLANIFICACIÓN O FORMULACIÓN ESTRATÉGICA.

Evoli, (2005). Manifiesta que:

La planeación estratégica de la empresa es un proceso continuo que explica y culmina con la expresión escrita de hacia dónde (¿qué?) y cómo se quiere llegar en un período considerado, a través de misiones, objetivos, estrategias y planes de acción comprometidos por todos y cada uno de los componentes de la estructura. (pág. 76)

Toda empresa ya sea pública o privada, grande o pequeña debe diseñar, crear y desarrollar planes que le permitan conseguir sus objetivos. La empresa tendrá varias alternativas y opciones a seguir, pero siempre se procurará seleccionar aquellas que permitan llegar al fin deseado sin deslindarse de sus principios y valores corporativos.

2.5.1. Misión.

Primera formulación escrita a nivel función, sector e individual ("la misión del ingeniero en la organización") de lo que cada subconjunto puede aportar al todo. Es el primer documento donde se empieza a plasmar la Unidad de dirección. En la misión se debe considerar lo siguiente:

1. *¿A qué negocio se dedicará?*
2. *¿Qué lo diferenciará de su competencia ahora y en el futuro?*
3. *¿Qué fabricará?*
4. *¿Qué nivel de calidad pretende para sus productos?*
5. *Flexibilidad del proceso productivo.*
6. *Investigación básica, ¿sí o no?*
7. *¿Desarrollo de productos propio o tercerizado?*
8. *Cada división, gerencia, planta, o individuo con su misión (pág. 76-77)*

La misión de una empresa permite identificar la actividad económica a la que se dedica, así como también los diversos factores que los influyen, es por ello que la correcta formulación y difusión de la misión permitirá realizar dicha actividad con eficiencia y eficacia por todos los miembros de la entidad.

2.5.2. Visión.

En la visión se tiene que:

1. *Es inherente a la alta dirección*
2. *Define al conjunto.*
3. *Enfoque holístico de la empresa.*
4. *Es la expresión formal de cómo la empresa “ve” su realidad futura en el más alto nivel.*

La visión podrá responder a:

1. *Misión social (si la tuviera)*
2. *Valores éticos compartidos de la organización.*
3. *Cómo será la organización en 10 a 15 años.*
4. *Integración vertical y extensión horizontal. (pág.77)*

La visión de una empresa tiene como finalidad visualizar la situación de la misma dentro de cierto lapso de tiempo, mediante el uso adecuado de todos sus recursos.

2.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA.

Evoli, (2005) expresa que: “en toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Todo esto nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización”. (pág. 78)

La estructura organizacional de una empresa hace referencia al rol, funciones y responsabilidades que asume el talento humano dentro de la misma, así como también las relaciones de autoridad existentes.

2.7. ASPECTOS DEL MERCADO.

2.7.1. Estudio de mercado.

“Con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquirirá a determinado precio”. (Kotler & Armstrong, 2013, pág.74)

El estudio de mercado está compuesto por el análisis e interpretación de la información recopilada mediante instrumentos de fuente primaria como encuestas o entrevistas, en relación a gustos, preferencias de posibles clientes, así como también sobre precios, oferta, demanda.

2.7.2. Objetivos del Estudio de Mercado.

El estudio de mercado de un proyecto persigue los siguientes objetivos:

1. *Verificar que existen un mercado insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el producto objeto de estudio.*
2. *Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abastecimiento de todos los insumos necesarios para su producción.*
3. *Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización. (Kotler & Armstrong, 2013, pág.76)*

El estudio de mercado permite tener una visión clara de la cantidad de posibles consumidores que están dispuestos a adquirir el bien o servicio que se pretende vender dentro de un espacio determinado, también a qué precio están dispuestos a adquirirlo, y las características y especificaciones del bien o servicio que el cliente desea comprar.

2.7.3. Mercado Meta

“Mercado meta es el conjunto de compradores que comparten necesidades o características comunes que la empresa decide atender” (Kotler & Armstrong, 2013, pág.78)

Al analizar lo antes expuesto, se puede determinar que el mercado es a dónde se quiere dirigir en este caso el servicio, esto luego de realizar previamente un proceso de análisis de segmentación de mercado, es decir se debe determinar con exactitud a quienes se va a prestar el servicio.

2.7.4. Oferta.

Según kotler (2010), *“la oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante”*.

La oferta constituye el volumen de productos (bienes o servicios) que un vendedor u oferente están dispuesto a ofrecer los clientes a un determinado precio, tomando en cuenta los requisitos y necesidades de los consumidores.

2.7.5. Demanda.

Casado Ana y Sellers Ricardo (2010). Introducción al Marketing España: Editorial club Universitario Pág. 1020 manifiesta: *“Es el volumen total que sería adquirido de dicho producto por un grupo de compradores determinado, en un periodo de tiempo fijado y a partir de unas condiciones de entorno y esfuerzo comercial determinados”*.

Al relacionar este concepto con el proyecto en gestión se puede establecer que la demanda es vista como como la cantidad de usuarios que están dispuestos a hacer uso de taxis conducidos por mujeres y pagar por ello a fin de satisfacer su necesidad de transporte.

2.7.6. Producto

“Producto es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas” (Mejía, 2010).

El producto constituye un bien o servicio que está encaminado a cubrir una necesidad, gusto o preferencia de los consumidores que lo adquieran a cambio de un valor económico.

2.7.7. Precio

Kotler & Armstrong (2013) lo define como *“La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio; la suma de valores que los clientes intercambian por los beneficios de tener o usar el producto o servicio”*. (pág. 83)

A través de esta definición, se puede establecer el precio es el valor que el cliente entrega al vendedor a cambio de un producto. El precio debe los valores por conceptos de costos, demanda y competencia, de tal forma que permita

cubrir la necesidad del cliente, así como también generar utilidad para la empresa oferente.

2.8. ASPECTOS TÉCNICOS

2.8.1. Tamaño del Proyecto

Araujo (2012) define tamaño del proyecto como *“la capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operaciones, considerada como normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión”* (pág. 73).

El tamaño del proyecto se mide acuerdo a la cantidad de unidades producidas en cierto lapso de tiempo, es decir por periodos definidos, en este caso haciendo relación este concepto con el proyecto en gestión se puede decir que el tamaño del proyecto implica el número de carreras o viajes que una unidad de taxi realiza al día, a la semana, al mes o al año.

2.8.2. Localización del Proyecto

Araujo, David. (2012) menciona que:

La localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que, cubriendo las exigencias o requerimiento del proyecto, contribuya a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. (pág. 64)

Realizar la localización del proyecto permite determinar la ubicación más óptima del mismo, esto con el fin de maximizar los beneficios y de minimizar los costos y gastos.

2.8.3. Macro localización

Araujo David (2012) define la macro localización como “*la selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto*” (pág. 65).

La macro localización constituye ubicar al proyecto dentro de un país, zona urbana o rural, en el caso del Ecuador dentro de una Coordinación Zonal, esto se lo realiza a través de un correcto análisis de costo-beneficio.

2.8.4. Micro localización

La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y de un estudio de costos para cada alternativa. (Córdoba, 2011, pág. 121).

La micro localización, que consiste en establecer el lugar exacto, un lugar específico donde se va a instalar la empresa, en este caso también es necesario realizar un adecuado análisis sobre los costos- beneficios que se obtendrán.

2.8.5. Ingeniería del Proyecto

Araujo David (2012) determina que:

La ingeniería del proyecto se podría decir que técnicamente existen diversos procesos productivos opcionales que son básicamente los muy automatizados y los manuales. Los aspectos más relevantes constituyen el producto, los diagramas de operación, el diseño de las instalaciones, el cálculo de los materiales e insumos, entre otros. (pág.63)

La ingeniería del proyecto permite establecer parámetros sobre las instalaciones donde va a funcionar una empresa, así como también las diferentes

actividades, procesos y sistemas que serán necesarios desarrollarse en la misma.

2.8.6. Flujograma

Araujo David (2012) establece que *“Un método para describir gráficamente un proceso, mediante la utilización de símbolos, líneas y palabras similares. Permite conocer y comprender los procesos a través de los diferentes procesos a través de los diferentes pasos, documentos y unidades administrativas comprometidas”* (pág. 84).

El flujograma consiste en representar de manera gráfica los procesos o parte así como su secuencia, mediante el uso de símbolos.

2.9. NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Lira J. (n.d). en el portal web <http://gestion.pe/tendencias/normas-internacionales-informacion-financiera-niif-2080149> menciona que:

“Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son las normas contables emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) con el propósito de uniformizar la aplicación de normas contables en el mundo, de manera que sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad”.

Las Normas Internacionales de Información Financiera comprenden:

1. *Normas Internacionales de Información Financiera (Normas después de 2001)*
2. *Normas Internacionales de Contabilidad (Normas antes de 2001)*
3. *Interpretaciones NIIF (Normas después de 2001)*
4. *Interpretaciones de las NIC (Normas antes de 2001)*

Las NIIF son estándares técnicos contables adoptadas Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, las cuales hacen que la información de los estados financieros sea comparable, transparente e interpretada a nivel global, lo que ayuda a los usuarios de todo el mundo de dicha información a tomar sus decisiones.

2.10. Aspectos Económicos Financieros.

2.10.1. Contabilidad.

Para Romero, A. (2010) la contabilidad es:

Es una técnica para elaborar y presentar la información financiera de las transacciones (operaciones) comerciales, financieras, económicas y sus efectos derivados, efectuadas por entidades comerciales, industriales, de servicios, públicas y privadas; y cuando se utiliza en la toma de decisiones, se convierte en una rama muy importante, sino que es en la de mayor importancia, de la profesión de la contaduría. (pág. 16)

La contabilidad es una técnica que encarga de registrar y clasificar las transacciones de un negocio, con el objetivo de interpretar resultados. Es un instrumento de gran ayuda para la alta gerencia de orientación sobre la estabilidad y solvencia de la empresa, de tal manera que se pueda tener un conocimiento real sobre la capacidad financiera de la entidad.

2.10.2. Estados financieros.

Torres, G. (2011) define a los estados financieros de la siguiente manera:

Los estados financieros son el producto de salida del sistema contable, el cual tiene como datos de entrada a los hechos económicos (transacciones

comerciales), los que luego de un proceso de registro y medición se convierte en un informe para la toma de decisiones de la entidad.

Los estados financieros permiten realizar un análisis sobre la situación financiera y los resultados económicos obtenidos clara y concisa al término del ejercicio contable, que luego de ser interpretada ayudarán a la toma de decisiones.

2. 10. 3. Clasificación de los estados financieros.

Los estados financieros bajo NIIF comprenden:

a) Estado de situación financiera

<http://www.pucese.edu.ec/index.php/features/informacion-financiera/50-estado-de-situacion-financiera> menciona que:

“... es el medio que la contabilidad ha utilizado para mostrar el efecto acumulado de las operaciones que se han efectuado en el pasado. Nos muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos con lo que cuenta la empresa para las futuras operaciones, así como los derechos que existen sobre los mismos y que aparecen bajo el nombre de pasivos y capital contable”

Refleja la situación financiera de la empresa a una fecha determinada, muestra de manera clara el valor de sus propiedades y derechos, obligaciones y su capital. Las partidas se deben presentar en corrientes y no corrientes.

b) Estado de Resultados Integrales.

Estupiñán, G. R, (2008) asevera que:

“El Estado de Resultado incluye todas las partidas de ingresos, costos y gastos reconocidos en el período, consideradas como operativas del ejercicio, que determinan la ganancia o la pérdida neta del mismo (NIC1.78), excluyéndose aquellos ingresos o egresos que afectaban ejercicios anteriores, de carácter extraordinario (NIC 1.85) o algunas generadas por estimaciones de cambios contables (NIC1.79), ajustes por determinación de valores razonables y otras no operativas, las cuales deben ser registradas directamente al patrimonio de manera prospectiva o retrospectivamente”. Pág.55

El estado de resultados integrales refleja los valores relacionados con los ingresos y gastos de la empresa o entidad.

c) Estado de cambios en el patrimonio.

<http://es.slideshare.net/eddyport2010/nic-8-y-estado-de-cambios-en-el-patrimonio> asevera que el Estado de Cambios en el Patrimonio es “...*un estado financiero básico que muestra y explica la variación de cada una de las cuentas del patrimonio de un ente económico en un periodo determinado*”.

El estado de cambios en el patrimonio tiene como objetivo mostrar las variaciones que sufran los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un periodo determinado. También busca explicar y analizar cada una de las variaciones, sus causas y consecuencias dentro de la estructura financiera de la empresa.

d) Estado de flujos de efectivo

Estupiñán, G. R, (2008) menciona que “*Todo ente económico deberá presentar un estado de flujos de efectivo que informe acerca de los flujos de efectivo habidos durante el período, clasificados por actividades de operación, actividades de inversión y actividades financiación*”. Pág. 81

Este estado financiero proporciona información importante para los administradores del negocio y permite determinar la salida de recursos en un momento determinado, como también un análisis proyectivo para sustentar la toma de decisiones en las actividades financieras, operacionales, administrativas y comerciales.

e) Notas a los estados financieros.

Estupiñán, G. R, (2008) menciona que:

“Las notas a los estados financieros como componentes del conjunto completo de los Estados Financieros representan información referente a las bases de preparación, políticas contables aplicadas, sobre desglose de partidas del balance, cambios en el patrimonio, cuentas de resultados y los flujos de efectivo, así como de información relevante adicional que requiera de los estados financieros” pág 5.

Una empresa debe preparar los estados financieros con sus respectivas notas aclaratorias al finalizar el ejercicio contable, con el objetivo de conocer la situación financiera, los resultados económicos conseguidos en sus actividades, sus fuentes y usos de efectivo y los cambios que han tenido sus cuentas de patrimonio dentro de un periodo.

2.11. Indicadores de Evaluación Financiera

2.11.1. Valor Presente Neto.

Para Araujo, D. (2012) el *“valor presente neto es el valor obtenido mediante la actualización de flujos netos del proyecto, ingresos menos egresos, considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente.”*

Morales, I. (2014) en su trabajo de tesis habla sobre los determinantes del VPN, estableciendo lo siguiente:

Cuando se utiliza el valor presente neto para decisiones de aceptación y rechazo, los criterios son los siguientes:

1. *Si el valor presente neto es mayor que 0, se acepta el proyecto.*
2. *Si el valor presente neto es menor que 0, se rechaza el proyecto. (pág. 72)*

Este indicador de evaluación financiera permite determinar si el proyecto en gestión es rentable o no, luego de haber recuperado toda la inversión, por lo tanto este indicador permite aceptar o rechazar un proyecto.

2.11.2. Tasa Interna de Retorno.

Padilla, C. (2011, pág. 369) expresa que *“la tasa interna de retorno o tasa interna de rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil”*.

La TIR es un indicador que permite evaluar la inversión, determinando la rentabilidad del proyecto durante su vida útil.

2.11.3. Punto de Equilibrio

El sitio web <http://lacontabilidaddecostosenlavirtualidad.blogspot.com/2012/10/el-punto-de-equilibrio.html> (2012) establece lo siguiente *“Se denomina punto de equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al Costo total y por ende no hay utilidad ni pérdida”*.

Partiendo de la definición citada en el párrafo anterior se puede decir que mientras más producción tenga una empresa mayor será la rentabilidad, pero el

objetivo es producir menor volumen pero con esa cantidad procurar que tanto los costos fijos como los variables sean cubiertos en su totalidad, haciendo que la empresa trabaje con eficiencia y eficacia.

2.11.4. Costo Beneficio

Para Araujo, D. (2012) *“La relación costo-beneficio también llamado índice de reditabilidad, es el coeficiente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto”* (pág. 137).

Al igual que los demás indicadores de evaluación financiera, este permite determinar la rentabilidad del proyecto, pero lo hace en función de la totalidad de ingresos y egresos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PRESENTACIÓN

El estudio de mercado, es un conjunto de métodos que permite obtener información sobre el medio ambiente en el cual se va a desarrollar el proyecto, es decir, oferta y demanda, también permite cualificar y cuantificar otras variables del producto como el precio que los clientes potenciales están dispuestos a pagar y los canales de comercialización que operan en el mercado en la ciudad de Ibarra, con respecto al servicio de taxis ejecutivos.

Para recopilar esta información se debe hacer uso de técnicas de investigación primaria como entrevistas y encuestas aplicadas a los clientes potenciales y a los conductores de las cooperativas y compañías de taxis ejecutivos y de circulación convencional de la ciudad de Ibarra; también es necesario acceder a fuentes de información secundaria, alguna de ellas son las ordenanzas, documentos y publicaciones realizadas por el Ilustre Municipio San Miguel de Ibarra, quien proporcionará el registro del número de cooperativas y compañías de taxis ejecutivos y convencionales legalmente establecidas en la ciudad, así también el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), quien facilitará el acceso a indicadores demográficos necesarios para la realización del presente estudio.

3.2. OBJETIVOS

3.2.1. Objetivo general

Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta y demanda que requiere un servicio de taxi ejecutivo conducido por mujeres, a través de una investigación de campo.

3.2.2. Objetivos específicos.

1. Determinar las características del servicio de taxis ejecutivos.
2. Identificar y analizar la demanda de taxis ejecutivos y de circulación convencional en la ciudadanía de Ibarra.
3. Identificar la oferta del servicio de taxis ejecutivos.
4. Analizar los precios tanto del servicio de taxis ejecutivos como de circulación convencional en la ciudad de Ibarra.
5. Determinar las estrategias de comercialización a utilizarse para el proyecto.

3.3. VARIABLES DEL MERCADO

1. Características del servicio
2. Demanda
3. Oferta
4. Precio
5. Comercialización

3.4. INDICADORES DE LAS VARIABLES DE MERCADO

3.4.1. Características del servicio.

1. Número de unidades de taxis.
2. Formas de solicitar el servicio.
3. Beneficios para los usuarios.
4. Beneficios para las conductoras.

3.4.2. Demanda.

1. Nivel de demanda.
2. Frecuencia de uso de taxis ejecutivos.
3. Frecuencia de uso de taxis de circulación convencional.
4. Gustos y preferencias.

3.4.3. Oferta.

1. Nivel de oferta.
2. Calidad del servicio.
3. Competencia directa.

3.4.4. Precio.

1. Precio del servicio
2. Regulaciones vigentes.
3. Nivel de satisfacción del cliente.

3.4.5. Comercialización.

1. Nivel de aceptación del servicio.

2. Promoción.

3.5. MATRIZ DE MERCADO

Tabla 10. Matriz de mercado

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	PÚBLICO INTERVINIENTE
Determinar las características del servicio de taxis ejecutivos.	Características del servicio	* Forma de solicitar el servicio. * Componentes del taxismo ejecutivo. * Beneficios para los usuarios. * Beneficios para las conductoras.	Primaria	* Entrevista	* Dirigentes de compañías de taxistas de Ibarra.
Identificar y analizar la demanda de taxis ejecutivos y de circulación convencional en la ciudadanía de Ibarra.	Demanda	* Nivel de demanda. * Frecuencia de uso de taxis ejecutivos. * Frecuencia de uso de taxis de circulación convencional. * Gustos y preferencias.	Primaria	* Encuesta * Entrevista	* Dirigentes de compañías de taxistas de Ibarra. * Usuarios de taxis. * Señores conductores.
Identificar la oferta del servicio de taxis ejecutivos.	Oferta	* Nivel de oferta. * Calidad del servicio. * Competencia directa.	Primaria	* Encuesta	* Usuarios de taxis. * Señores conductores.
Analizar los precios tanto del servicio de taxis ejecutivos como de circulación convencional en la ciudad de Ibarra.	Precio	* Precio del servicio. * Regularización de las autoridades. * Nivel de satisfacción del cliente.	Primaria Secundaria	* Encuesta	* Usuarios de taxis. * Señores conductores. * Internet.
Determinar las estrategias de comercialización a utilizarse para el proyecto.	Comercialización	* Nivel de aceptación del servicio. * Promoción.	Primaria	* Encuesta	* Usuarios de taxis. * Señores conductores.

Fuente: Evaluación de información estudio de mercado.

Elaborado por: La autora

3.6. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO DE TAXIS EJECUTIVOS.

3.6.1. Descripción del servicio de taxis ejecutivos.

El taxismo ejecutivo es un servicio que consiste en la movilización de personas y materiales de puerta a puerta, las unidades de taxis estarán conducidas por mujeres, el servicio estará integrado por una estación central y estaciones móviles o vehículos, los cuales tendrán un sistema de comunicación mediante radio y teléfonos. El cobro del servicio se realizará en base a dos factores: distancia y tiempo de espera que serán controlados a través de un taxímetro.

3.6.2. Características del servicio de taxis ejecutivos.

De acuerdo a la investigación documental y de campo el servicio de taxis ejecutivos se caracteriza por tener:

3.6.2.1. Estación Central.

Para la comercialización del servicio, se establecerá una oficina donde se realizarán los registros de entradas y salidas de los vehículos, también receptorá los mensajes de los clientes del servicio de taxis ejecutivos mediante un operador.

3.6.2.2. Estación móvil.

Se refiere al vehículo de alquiler o unidad de taxi, que recepta y transmite información a la estación central a la cual pertenece.

3.6.2.3. Radio taxi.

Es un aparato de comunicación que permitirá a la conductora mantenerse en contacto con la estación central sobre la ubicación y localización de clientes.

3.6.2.4. Beneficios del servicio de taxis ejecutivos conducidos por mujeres.

Beneficios para las señoras taxistas

1. Generar una alternativa de empleo para la mujer ibarreña.
2. Cambiar la imagen del taxismo en Ibarra.

Beneficios para los usuarios.

1. Seguridad personal y familiar.
2. Comodidad al recibir servicio de puerta a puerta.
3. Calidad y calidez del servicio recibido.

3.6.3. Tipos de servicios que brinda el taxismo ejecutivo.

1. Servicio de taxis de puerta a puerta.

Esta es la función principal del taxismo ejecutivo. El servicio se lo lleva a cabo a través de una llamada telefónica realizada por el cliente, el cual proporcionará la dirección donde requiere el servicio, la operadora de la central recibe el mensaje y luego lo transmite por medio del radio taxi a la unidad más cercana a la dirección que el usuario requiere.

2. Servicio de pedidos a domicilio.

Este servicio se lo realiza mediante la llamada telefónica del usuario a la estación central, el cliente proporciona la dirección y comunica el pedido que necesita hacer, usualmente suelen ser medicinas, comida, licores, suministros de papelería, entre otros. El taxi disponible y más cercano a dicha dirección recepta el mensaje y emite un informe a la central de que él se encargará de trasladar el pedido requerido al domicilio.

3. Pago de servicios básicos.

Este es un servicio adicional para los usuarios, también inicia con una llamada telefónica del cliente a la estación central, la operadora recibe el mensaje y comunica a las unidades sobre el servicio solicitado así como la dirección, la conductora interesada notifica a la operadora de la central su disposición de atender esta diligencia.

La taxista acude a la dirección indicada, el cliente le entrega el valor del servicio básico que debe ser cancelado y la factura del mismo o alguna otra indicación. Una vez que la actividad encomendada ha finalizado, la conductora regresa al domicilio del cliente para hacer la entrega del comprobante de pago y realizar el cobro por el servicio brindado.

4. Transporte de insumos de la casa al trabajo.

Este también es un servicio adicional para los usuarios. En muchas ocasiones las personas olvidan que debían llevar algún objeto o material de sus hogares al lugar de trabajo y al no contar con tiempo suficiente para regresar o por no pedir permiso a su jefe inmediato el cliente realiza una llamada telefónica a la estación central, la operadora recibe el mensaje y de inmediato lo transmite

a las unidades de taxis, la conductora dispuesta a aceptar la diligencia notifica a la central que ella se encargará de realizar este servicio.

La taxista acude a la dirección proporcionada por el cliente a la operadora de la estación central, ahí una persona la estará esperando para entregarle el insumo a ser trasladado, la conductora lo recibe y lo moviliza al lugar requerido y donde se realizará el pago por el servicio brindado.

3.7. MECÁNICA OPERATIVA.

3.7.1. Investigación de campo.

Para determinar las características del servicio de taxismo ejecutivo, será necesario aplicar entrevistas a los dirigentes de compañías de taxis, lo cual permitirá obtener información sobre varios aspectos de este servicio, como es el caso de las formas en que el cliente puede acceder a este producto, como también sobre los beneficios que este sector genera a los conductores de los taxis y a los usuarios de los mismos.

Conocer la demanda y la oferta del proyecto es indispensable para tener noción sobre el volumen de servicio que es posible vender, por lo tanto se aplicarán encuestas a los clientes potenciales, como también a los señores conductores de los taxis tanto ejecutivos como convencionales de la ciudad de Ibarra. Se realizarán encuestas a los dos tipos de taxismo comercial con el fin de desarrollar un análisis general y completo de este sector en la ciudad.

Realizar encuestas a los usuarios de taxis, permitirá conocer el grado de aceptación que el proyecto tendrá en la ciudadanía, como también el grado de satisfacción que ha generado la calidad del servicio de taxis actualmente.

3.7.2. Segmento de mercado

El segmento de mercado que requiere el servicio de taxi ejecutivo ofertado en el proyecto, está constituido por usuarios de diferentes edades, con distintos clases sociales, que buscan un servicio de puerta a puerta y que con frecuencia hacen uso del servicio de un taxi comercial ya sea por comodidad, el clima, seguridad o por alguna emergencia.

3.8. MARCO MUESTRAL O UNIVERSO

Para desarrollar el estudio del proyecto es necesario considerar dos poblaciones que se detallan a continuación.

3.8.1. Taxistas de circulación convencional y ejecutivos debidamente legalizados.

Para determinar el número de socios de las compañías y cooperativas de taxis comerciales legalmente constituidos en la ciudad de Ibarra, se acudió a fuentes de información secundaria, proporcionada por la Agencia Municipal de Tránsito del Gobierno Autónomo Descentralizado de Ibarra.

a) Operadoras de taxis ejecutivos de Ibarra

Tabla 11. Operadoras de taxis ejecutivos de Ibarra

	NOMBRE DE LA COOPERATIVA/ COMPAÑÍA - EJECUTIVO	Nº DE UNIDADES
1	ALPACHACA EXPRESS	35
2	BRISLAGTIRIS S.A.	58
3	CONTAXLASLAJAS S.A.	34
4	ENZANO A	27
5	EJECUVIP S.A.	34
6	EL MAINAS S.A.	22
7	GALO PLAZA LAZO	29
8	IBARRA FULL	28
9	IMBATA S.A.	28
10	TAXIFOX S.A.	28
11	TAXPIMAN S.A.	28
12	TRANSFERRI S.A.	26
13	YURACRUCITO	25
	TOTAL TAXIS EJECUTIVOS-IBARRA	402

Fuente: GAD Ibarra
Elaborado por: La autora

1. Operadoras de taxis convencional.

Tabla 11. Operadoras taxi convencional Ibarra

COOPERATIVA/ COMPAÑÍA - CONVENCIONAL	Nº UNIDADES	COOPERATIVA/ COMPAÑÍA - CONVENCIONAL	Nº UNIDADES
PEDRO MONCAYO	17	SIMÓN BOLÍVAR	17
9 DE OCTUBRE	19	HOTEL TURISMO	21
PASQUEL MONGE	18	CRUZ VERDE	16
CIUDAD BLANCA	24	ECOTRANS C.A.	23
AV. PICHINCHA	20	17 DE JULIO	22
TEODORO GÓMEZ	20	SELVA ALEGRE	15
IBARRA	16	CENTRO COLONIAL	19
SAN FRANCISCO	13	JOSÉ MIGUEL LEORO	14
SUCRE DE IBARRA	16	SUTAXI C.A.	33
MARIANO ACOSTA	20	POSSO SALGADO	26
GERMÁN GRUJALVA	15	PROAÑO MAYA	17
NORT PACÍFICO	22	SANTIREY S.A.	16
MERCADO NORTE	17	LA VICTORIA	15
YAGUARCOCHA	14	AMIPEAPA C. LTDA.	11
AJAVÍ	23	INTITAXI	20
LOS CEIBOS	20	CUATRO ESQUINAS	15
REGIONAL NORTE	18	ALPACHACA	16
SAN VICENTE DE PAÚL	15	FLORITAXI S.A.	20
ATAHUALPA	21	UNICATHOLIC S.A.	32
25 DE DICIEMBRE	17	TURISLAGO C.A.	26
JESÚS DEL GRAN PODER	19	AZAYA S.A.	10
28 DE ABRIL	19	OASISTURIS	18
MONSEÑOR LEONIDAS	17	TOTAL	842

Fuente: GAD Ibarra

Elaborado por: La autora

3.8.2. Usuarios de servicio del taxismo comercial.

La población económicamente activa de Ibarra son los clientes del servicio de taxis comerciales, ubicados en las cinco parroquias urbanas de esta ciudad, conformados por: Caranqui, Alpachaca, El Sagrario, San Francisco y Priorato. De acuerdo a datos del VII INEC del Censo de Población y Vivienda 2010 la población económicamente de Ibarra es de 63 984, pero es necesario contar con una cifra actual por lo que se realizará una proyección utilizando la tasa de crecimiento poblacional, que de acuerdo al INEC Censo 2010 para la ciudad de Ibarra es de 2,02%.

FÓRMULA:

$$Pt = Po (1+i)^n$$

Donde:

Pt = Población final

Po = Población inicial (63 984)

i = tasa de crecimiento (2,02%)

n = Año proyectado.

Tabla 12. Proyección de la Población Económicamente Activa Ibarra

AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PROYECCIÓN PEA IBARRA	63.984	65.276	66.595	67.940	69.313	70.713	72.141

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: La autora

3.8.3. Cálculo de la muestra.

1. Muestra de señores taxistas

Datos:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la Población (1 244)

δ^2 = Varianza (0,25)

Z = Nivel de confianza (95% = 1,96)

e = Error muestral (5%)

Fórmula de cálculo:

$$n = \frac{NZ^2\delta^2}{e^2(N-1) + Z^2\delta^2}$$

$$n = \frac{(1\,244) * (1,96)^2 * 0,25}{(0,05)^2 * (1244-1) + (1,96)^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{1\,194,74}{4,07}$$

$$n = 294$$

2. Usuarios de servicio de taxis comerciales.

Datos:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la Población (70 713)

δ^2 = Varianza (0,25)

Z = Nivel de confianza (95% = 1,96)

e = Error muestral (5%)

Fórmula de cálculo:

$$n = \frac{NZ^2\delta^2}{e^2(N-1) + Z^2\delta^2}$$

$$n = \frac{(72\ 141) * (1,96)^2 * 0,25}{(0,05)^2 * (72\ 141 - 1) + (1,96)^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{69\ 284,2164}{174,3854}$$

$$n = 382$$

3.9. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

3.9.1. Resultados de las encuestas aplicadas a los usuarios de taxis.

1. ¿Cuántas veces a la semana hace uso del servicio de taxis?

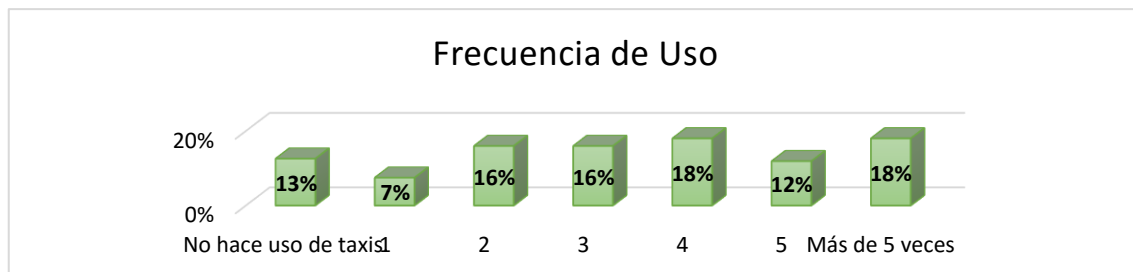
Tabla 13. Frecuencia de uso

Detalle	Cantidad	%
No hace uso de taxis.	48	13%
1	29	7%
2	61	16%
3	61	16%
4	69	18%
5	45	12%
Más de 5 veces	69	18%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 5. Frecuencia de uso



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayoría de los clientes de taxis encuestados expresó que utiliza este servicio de 3 a más veces a la semana. Esto se debe a diferentes factores como es la ausencia de transporte público en algunos sectores de la ciudad o la falta de vehículo propio. En Ibarra la principal actividad económica se desarrolla es el comercio a menor escala, en consecuencia muchas personas hacen uso de una unidad de taxis para trasladar sus insumos de trabajo o mercancías.

2. ¿Cómo accede usted al servicio de taxis?

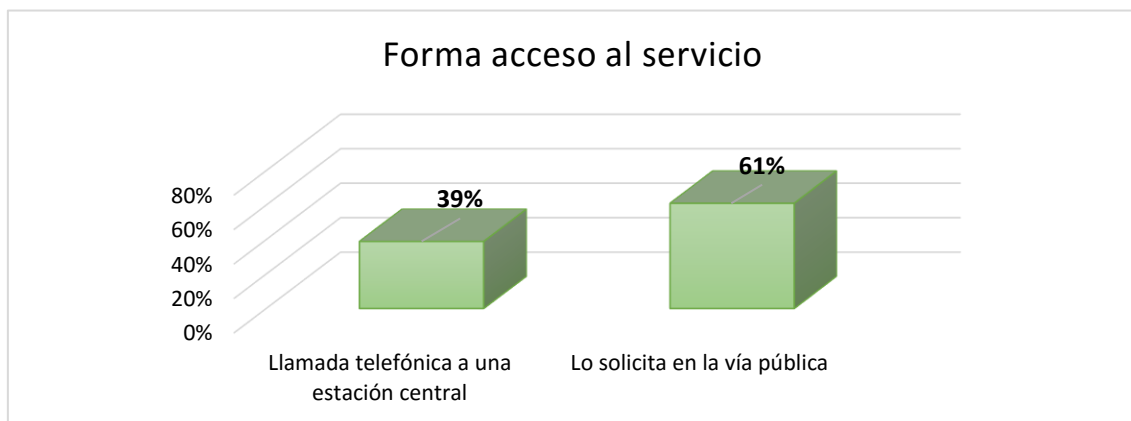
Tabla 14. Acceso al servicio

Detalle	Cantidad	%
central	130	39%
Lo solicita en la vía pública	204	61%
TOTAL	334	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 7. Forma de acceso al servicio



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayor parte de la ciudadanía encuestada que aseguró hacer uso del servicio de taxis comerciales por lo menos una vez a la semana, expresó que en su mayoría accede a este servicio en la vía pública, pero esto depende del lugar en donde se encuentren, si este se hallaba en su hogar o lugar de trabajo prefería llamarlo; caso contrario, detenía una unidad de taxi en la calle.

1. ¿Cuándo necesita del servicio de taxis lo consigue rápidamente?

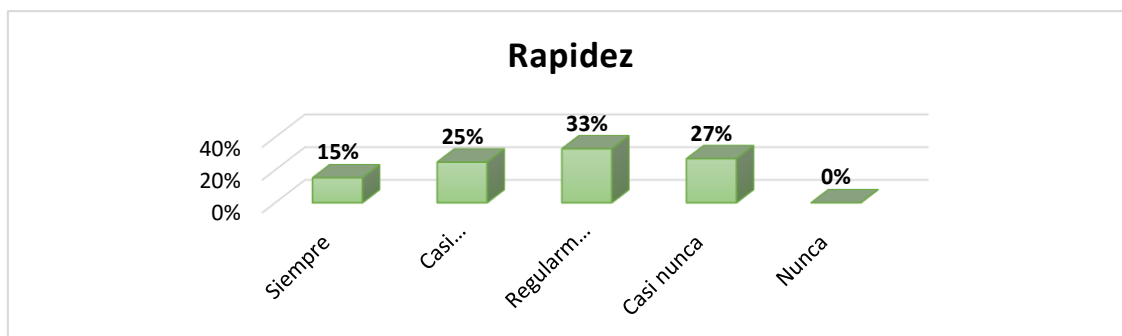
Tabla 15. Rapidez

Detalle	Cantidad	%
Siempre	51	15%
Casi siempre	83	25%
Regularmente	110	33%
Casi nunca	90	27%
Nunca	0	0%
TOTAL	334	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 8. Rapidez



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayor parte de los encuestados que hacen uso del servicio de taxis manifiestan que su acceso es regular, debido a que la rapidez para conseguir un vehículo que los movilice depende de la hora en que lo requieran, en el caso de las horas pico el tiempo para acceder a uno es bastante extenso, mientras que en las demás horas del día se lo consigue con facilidad, dependiendo del sector en donde se encuentre.

2. ¿Ha sido atendido por una mujer cuando ha requerido del servicio de taxis?

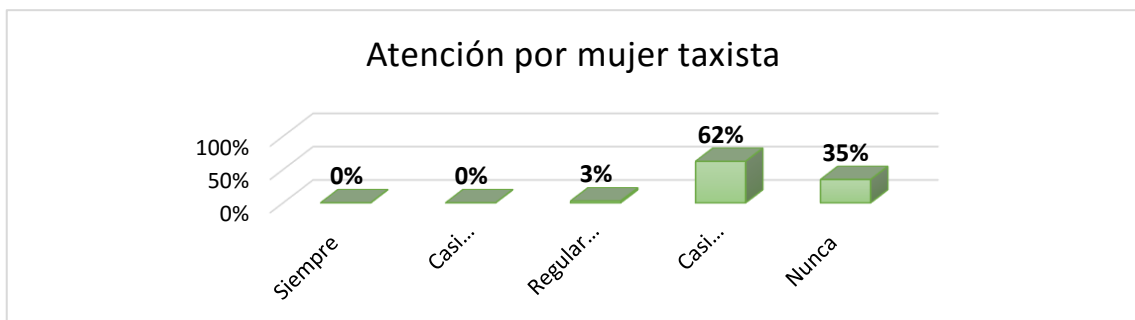
Tabla 16. Atención mujer taxista

Detalle	Cantidad	%
Siempre		0%
Casi siempre		0%
Regularmente	9	3%
Casi nunca	208	62%
Nunca	117	35%
TOTAL	334	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 9. Atención mujer taxista



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayoría de quienes aseguraron hacer uso del servicio de taxis expresaron que sí han sido atendidos por una mujer taxista, pero recalcan que no es muy frecuente, de dos a tres veces en su vida como máximo, por tal razón lo posicionan en casi nunca. Así también un 35% de los encuestados afirman que hasta el momento nunca han sido atendidos por una mujer conductora.

3. ¿Se ha sentido seguro con el servicio de taxis cuando el conductor es una mujer?

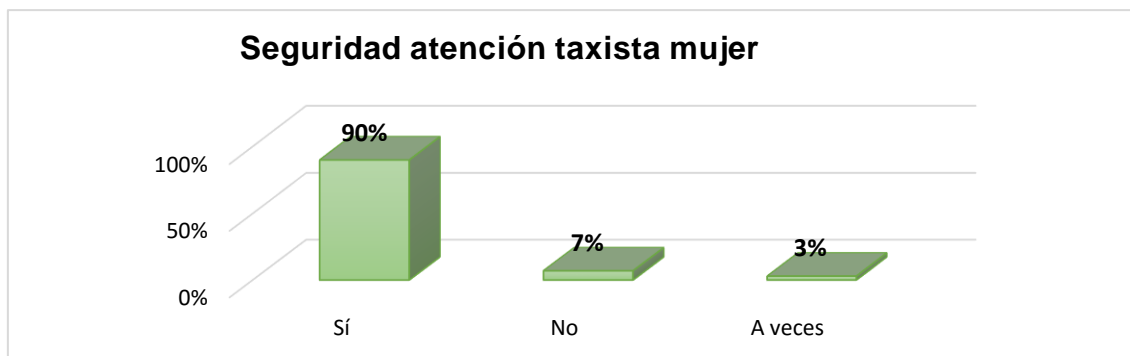
Tabla 17. Seguridad atención mujer taxista

Detalle	Cantidad	%
Sí	195	90%
No	15	7%
A veces	7	3%
TOTAL	217	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 10. Seguridad atención mujer taxista



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

El mayoría de las personas encuestadas que aseguraron hacer uso del servicio de taxis por lo menos una vez a la semana y que han sido atendidos por mujeres conductoras, dijeron sentirse seguros e incluso se sienten más resguardados porque son más cuidadosas a la hora de conducir y consideran si una mujer está al frente del volante es porque ella previamente se debió haber preparado para ejercer ese oficio.

4. ¿Conoce usted sobre compañías de taxis que realicen pagos de servicios básicos de los clientes o traslade insumos del hogar al lugar de trabajo cuando este se ha olvidado?

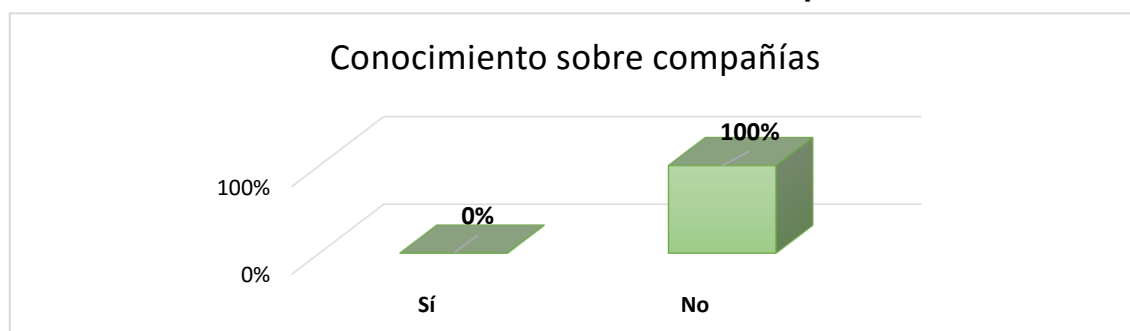
Tabla 18. Conocimiento sobre compañías

Detalle	Cantidad	%
Sí		0%
No	384	100%
TOTAL	384	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra.

Elaborado por: La autora

Gráfico 11. Conocimiento sobre compañías



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra.

Elaborado por: La autora

Análisis:

De acuerdo con la opinión de las personas encuestadas, en la ciudad de Ibarra no existe una compañía o cooperativa de taxis que brinde el servicio de pagar los servicios básicos de los clientes, solo conocen de aquellas que trasladan encomiendas o pedidos a domicilio como comida, medicinas, licores, entre otros.

5. Si su respuesta anterior fue negativa, a continuación responda la siguiente pregunta ¿Le gustaría que una compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres brinde este tipo de servicios?

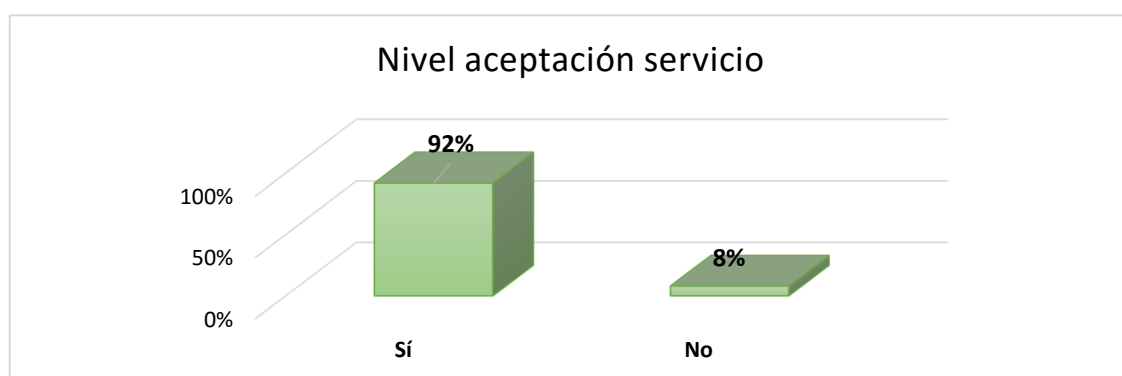
Tabla 19. Aceptación servicio

Detalle	Cantidad	%
Sí	351	92%
No	31	8%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra.

Elaborado por: La autora

Gráfico 12. Nivel aceptación servicio



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra.

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayor parte de personas encuestadas manifestaron que esta sería una idea novedosa en el taxismo, incluso para quienes no hacen uso de este servicio para movilizarse expresaron que podrían llegar a utilizar una unidad de taxi para realizar estas diligencias, debido a que muchos no cuentan con el tiempo suficiente para hacerlo personalmente o no saben cómo utilizar plataformas virtuales para realizar estos pagos vía internet.

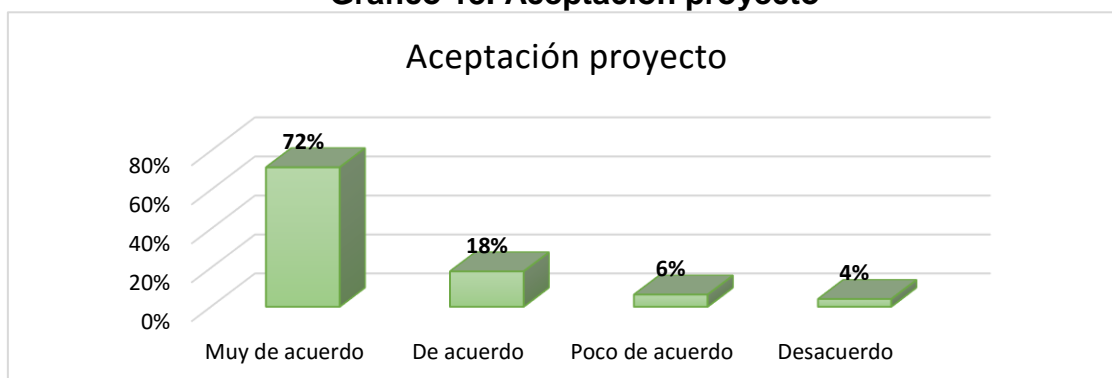
6. ¿Está de acuerdo con la creación de una compañía de taxis conducidos por mujeres, en la ciudad de Ibarra?

Tabla 20. Aceptación proyecto

Detalle	Cantidad	%
Muy de acuerdo	240	72%
De acuerdo	61	18%
Poco de acuerdo	21	6%
Desacuerdo	13	4%
TOTAL	335	100%

Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra
Elaborado por: La autora

Gráfico 13. Aceptación proyecto



Fuente: Encuesta a los usuarios de taxis, Ibarra
Elaborado por: La autora

Análisis:

El mayoría de las personas encuestadas que afirmaron utilizar el servicio de taxis por lo menos una vez a la semana se muestran positivos ante el proyecto, lo consideran como una manera de inclusión y respeto al derecho y libertad de trabajo de la mujer. Por otro lado quienes no se muestran optimistas ante la idea manifiestan que no lo hacen por machismo o por discriminación, sino porque consideran que sería una actividad que no garantiza seguridad para ellas debido a la delincuencia.

3.8.2. Resultados de las encuestas aplicadas a los señores conductores de taxis.

1. Generalmente ¿Cuántas horas al día trabaja en la unidad de taxi?

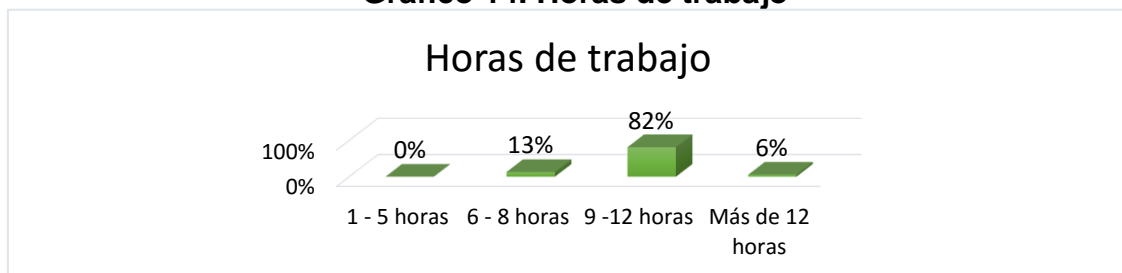
Tabla 21. Horas de trabajo

Detalle	Cantidad	%
1 - 5 horas		0%
6 - 8 horas	38	13%
9 -12 horas	240	82%
Más de 12 horas	16	6%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 14. Horas de trabajo



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis.

Muchos taxistas de la ciudad de Ibarra indican que trabajan de 6:00a.m a 18:00p.m, es necesario resaltar que durante este lapso de tiempo el trabajo no es continuo, ya que se le debería restar una hora que lo utilizan para desayunar y otra hora por cuanto van a almorzar, existen determinados momentos del día donde los clientes no hacen mucho uso del servicio de taxis, y esto es aprovechado por los conductores para dar mantenimiento a los vehículos, realizar trámites o desarrollar cualquier otra diligencia personal o propia del negocio.

2. ¿En promedio cuántos viajes atiende al día?

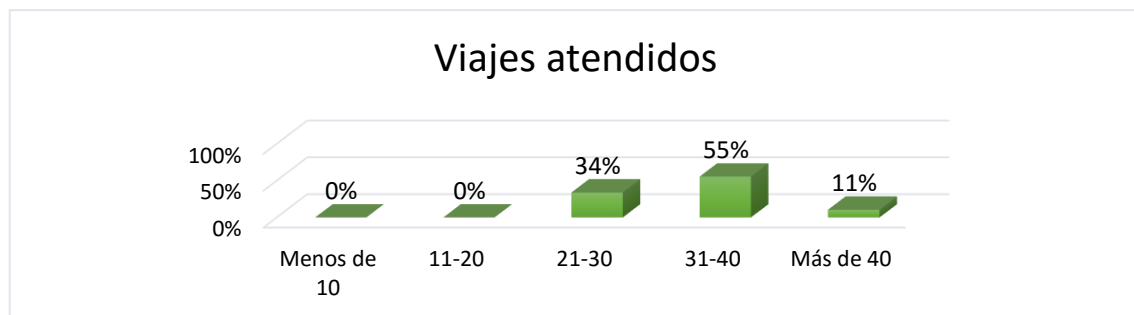
Tabla 22. Viajes atendidos

Detalle	Cantidad	%
Menos de 10		0%
11-20		0%
21-30	100	34%
31-40	163	55%
Más de 40	31	11%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 15. Viajes atendidos



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

El promedio de los viajes atendidos de los señores conductores de taxis está entre 31 y 40. Muchos profesionales del volante manifiestan que en la actualidad la demanda del servicio ha disminuido, a pesar de ello aún siguen teniendo rentabilidad pero ya no en la misma magnitud que antes, por otra parte hubo quienes se mostraron optimistas y manifiestan que todo depende de una actitud positiva y que como en todo trabajo se debe tener una buena organización en cuanto a horarios y ser responsables.

3. Aproximadamente ¿cuánto aporta mensualmente para cubrir los gastos de su empresa?

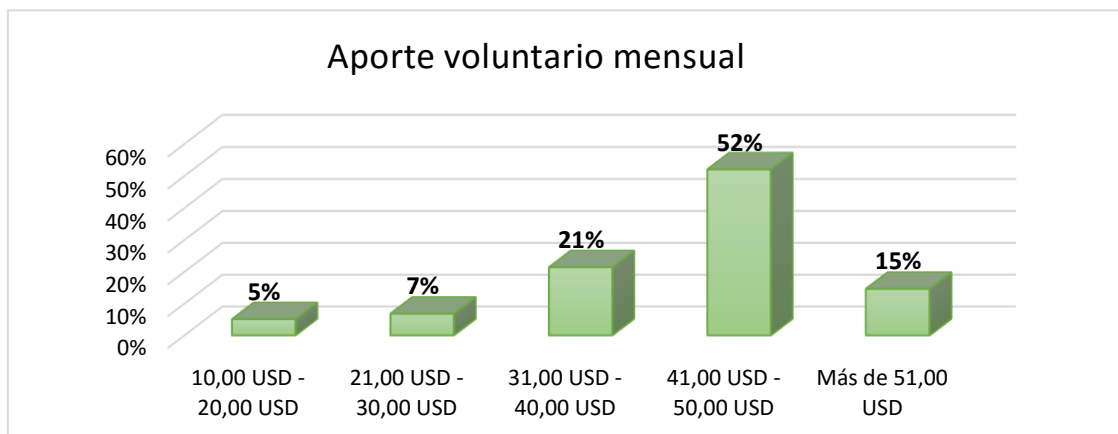
Tabla 23. Aporte voluntario

Detalle	Cantidad	%
10,00 USD - 20,00 USD	15	5%
21,00 USD -30,00 USD	20	7%
31,00 USD - 40,00 USD	63	21%
41,00 USD - 50,00 USD	153	52%
Más de 51,00 USD	43	15%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 16. Aporte voluntario



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

El aporte voluntario que deben realizar los señores taxistas a sus compañías o cooperativas de transporte comercial varía de acuerdo a las necesidades de la entidad, la mayor parte de las personas encuestadas expresaron que este valor se ubica entre 40,00USD y 50,00USD. Esta contribución está destinada para cubrir gastos administrativos, de ventas y en ocasiones financieros.

4. En promedio ¿Cuál es el rango de ingresos que percibe mensualmente?

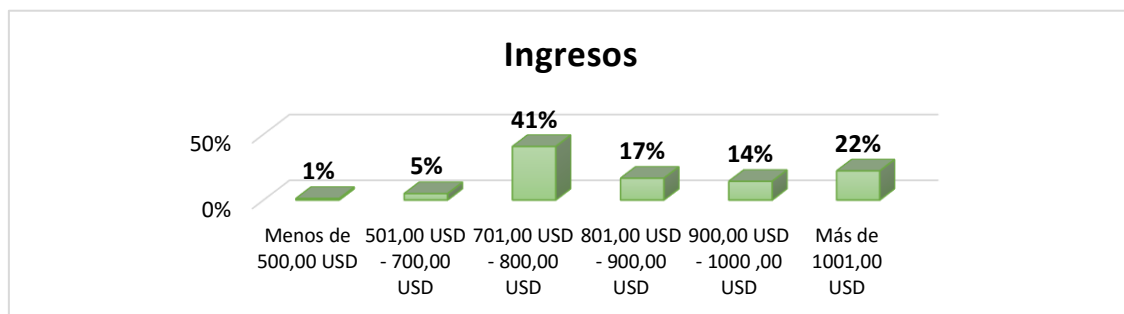
Tabla 24. Ingresos

Detalle	Cantidad	%
Menos de 500,00 USD	4	1%
501,00 USD - 700,00 USD	15	5%
701,00 USD - 800,00 USD	120	41%
801,00 USD - 900,00 USD	49	17%
900,00 USD - 1000 ,00 USD	42	14%
Más de 1001,00 USD	65	22%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 17. Ingresos



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayoría de choferes profesionales encuestados registraron ingresos igual a o superiores a los 800,00 USD. Cabe recalcar que esto es relativo, porque depende del nivel de trabajo o cantidad horas que se le dedique. Muchos lo ven como un trabajo estable y formal, mientras que otros lo toman como una actividad ocasional, por lo que le dedican pocas horas a realizar esta labor haciendo que su nivel de ingresos no sea alta.

5. ¿En la compañía o cooperativa de taxis a la que usted pertenece, existen mujeres conductoras realizando la función de taxista?

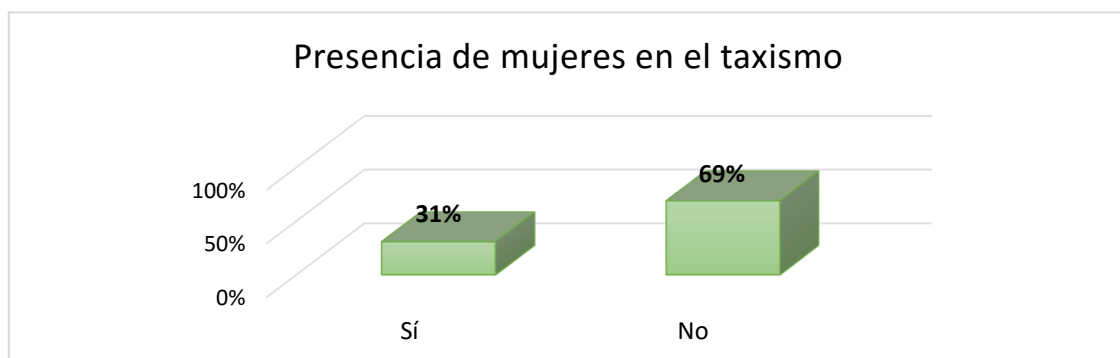
Tabla 25. Presencia de mujeres en el taxismo

Detalle	Cantidad	%
Sí	91	31%
No	203	69%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 18. Presencia de mujeres en el taxismo



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

La mayoría de las compañías y cooperativas de taxis comerciales no tienen mujeres ejerciendo esta profesión y aquellas que sí tienen apenas es una o dos. Algunos encuestados afirmaron que las esposas de ciertos socios tienen licencia profesional y en ocasiones toman el lugar de sus cónyuges, ser taxista no era su oficio habitual.

6. En promedio ¿Cuál es el rango de gastos en los que incurre mensualmente por concepto de repuestos, limpieza y combustible del vehículo?

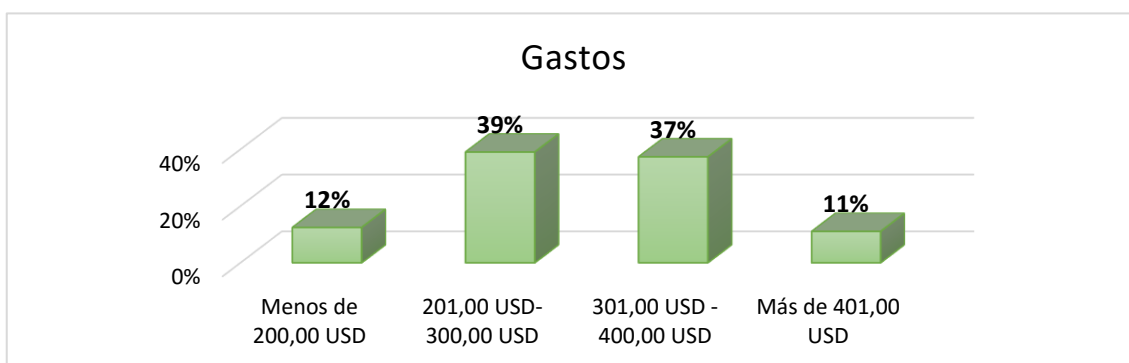
Tabla 26. .Gastos

Detalle	Cantidad	%
Menos de 200,00 USD	37	12%
201,00 USD-300,00 USD	115	39%
301,00 USD - 400,00 USD	110	37%
Más de 401,00 USD	33	11%
TOTAL	294	100%

Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Gráfico 19. Gastos



Fuente: Encuesta a los señores taxistas, Ibarra, 2015.

Elaborado por: La autora

Análisis:

El nivel de gastos se encuentra en dos grupos casi parejos, los señores conductores de taxis miran los altos precios de los productos y repuestos para mantener un vehículo en buen estado como uno de los principales problemas que este sector debe afrontar.

3.10. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA.

Nombre: Carlos Eduardo Yandún Enríquez

Cargo: Presidente de la Compañía Enzanoa S.A

Fecha: 18 de diciembre de 2015.

Cuestionario

a. ¿Cuánto tiempo lleva la compañía prestando sus servicios a la ciudadanía?

Formalmente desde hace cinco años, antes de eso funcionaba de manera ilegal, pero gracias a la unión y perseverancia de los compañeros se pudo lograr que la compañía realice sus actividades de acuerdo a la ley.

b. ¿Cómo considera usted que se encuentra en la actualidad el servicio de taxis en la ciudad? ¿Está saturado? ¿Sigue siendo rentable o no?

La verdad es que no, no está saturado, aquí cada compañero se establece su horario de trabajo, en horas de mayor demanda el patio está vacío, pero por ejemplo de 9:00am a 11:00am que se considera un intervalo de tiempo donde no hay muchos clientes, los socios aprovechan ese tiempo para ir a dar mantenimientos a los vehículos, lo lavan o se dedican a realizar cualquier diligencia que tengan.

c. ¿En la actualidad qué problemas son los que enfrenta el servicio de taxis?

El principal problema son los altos costos en cuanto a repuestos de los vehículos, las llantas son costosas, y los mantenimientos son constantes, esto

hace que un taxista invierta mucho dinero en la unidad, claro está, dependiendo del uso que se le dé al carro.

d. ¿Por cuántos socios está integrado la compañía a la cual usted pertenece?

La compañía está conformada por 27 socios.

e. ¿Cuál es la estructura organizacional de la compañía?

Como toda compañía, está integrada por la Junta General de Accionistas, el presidente, vicepresidente, gerente, comisario y vocales de las respectivas comisiones como son deportes y asuntos sociales.

f. ¿Cuáles son las obligaciones tributarias y laborales que debe cumplir la compañía?

En cuanto a obligaciones tributarias está la declaración mensual de IVA, el impuesto de retención en la fuente y el impuesto a la renta, por el lado de las obligaciones laborales una compañía de taxis comerciales no posee ingresos adicionales a parte del aporte voluntario de los socios, los cuales alcanzan a cubrir gastos de suministros de oficina, pago honorarios al contador, arriendo de la oficina y el patio, con ese aporte también se cubre el valor de la afiliación al IESS pero solo del presidente y el gerente de la compañía.

1. ¿Dentro de la compañía existen mujeres conductoras de taxis?

Por el momento no, pero dos esposas de los compañeros tienen licencia profesional para conducir y cuando sus maridos se encuentran indispuestos para trabajar ellas los suplen en sus funciones y hasta el momento nunca ha existido ningún inconveniente.

2. ¿Conoce de compañías o cooperativas de taxis donde existan mujeres conductoras?

Sí, pero no son muchas las compañías que tienen mujeres como taxistas, y las que sí cuentan con personal femenino no superan de dos personas.

3. ¿Qué opina sobre la creación de una compañía de taxis donde los conductores pueden ser sólo mujeres? ¿Apoyaría usted esta idea de proyecto?

Claro, hoy en día vivimos en un mundo donde todos somos iguales en derechos, la mujer ya no está solo para realizar actividades del hogar, e incursionar en un oficio donde durante mucho tiempo ha sido exclusivo de los hombres hará que la sociedad amplíe su manera de ver las cosas y a las personas.

Análisis e interpretación de la entrevista.

La entrevista aplicada al señor Yandún, permite tener una apreciación más cercana sobre la organización y funcionamiento de una compañía de transporte comercial. Un tema de preocupación es la afiliación al IESS, de acuerdo a las palabras del presidente de Enzanoa S.A no todos los socios tienen seguro social, esto ha hecho que algunos se afilien de forma voluntaria con el fin de garantizarse una jubilación en el futuro, mientras que los demás prefieren hacer uso de la gratuidad de medicinas y atención médica de los hospitales públicos del Ministerio de Saludo o acuden a consultorios privados.

3.11. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda es muy importante para el desarrollo del proyecto, mediante este proceso se podrá determinar los posibles clientes que van a acceder al servicio de taxis ejecutivos conducidos por mujeres.

3.11.1. Situación actual de la demanda.

El servicio de taxis ejecutivos conducidos por mujeres está dirigido para usuarios de diferentes edades, distintas clases sociales, que necesitan de un servicio de movilización de puerta a puerta y que con frecuencia hacen uso del servicio de un taxi comercial ya sea por comodidad, condiciones climáticas, seguridad o por alguna emergencia.

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los usuarios del servicio de taxis comerciales, el 87% afirmó hacer uso de este de ellos al menos una vez por semana.

3.11.2. Proyección de la demanda.

Para la proyección de la demanda de la Población Económicamente Activa de Ibarra se utilizó la tasa de crecimiento poblacional para la ciudad, que de acuerdo al Instituto Nacional Estadísticas y Censos es de 2,02%.

De acuerdo a datos del VII INEC del Censo de Población y Vivienda 2010 la población económicamente activa de Ibarra es de 63 984, pero en esta sección es necesario utilizar la proyección al año actual de la tabla N° 12 que es de 72 141 habitantes, también es necesario tomar en consideración que el 72% de la población encuestada que utiliza el servicio de taxis al menos una vez a la semana, mostró interés en el proyecto.

A continuación se procede a realizar la proyección del servicio de taxis ejecutivos conducidos por mujeres en la ciudad de Ibarra para cinco años, a través de la fórmula utilizada antes para realizar la proyección de la PEA.

$$Pt = Po (1+i)^n$$

Donde:

Pt = Población final

Po = Población inicial (72 141)

i = tasa de crecimiento (2,02%)

n = Año proyectado.

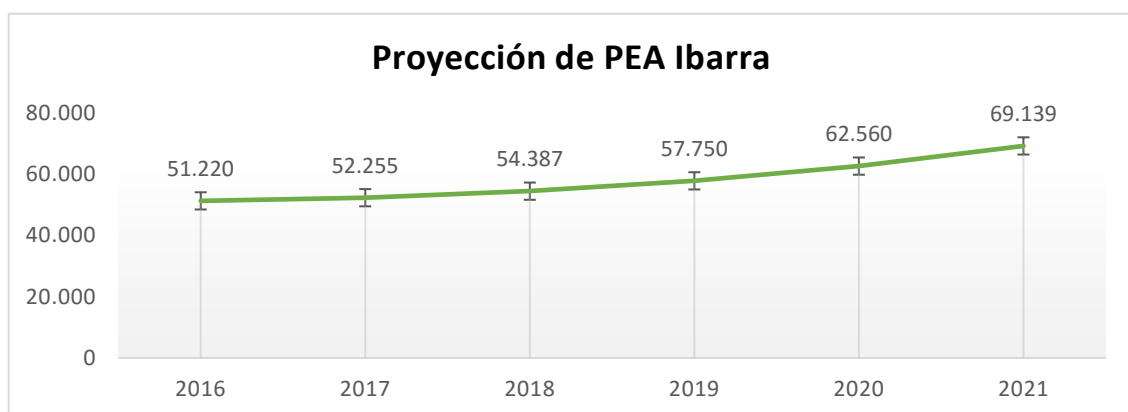
Tabla 27. Proyección de la Demanda

Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
PEA Proyec.	72.141	73.598	76.602	81.338	88.112	97.378
72% Acept. Pro	51.942	52.991	55.153	58.563	63.441	70.112

Fuente: Tabla N° .8

Elaborado por: La autora

Gráfico 20. Proyección de PEA Ibarra



Fuente: Tabla N° 27

Elaborado por: La autora

3.12. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Este proceso permite definir el número de compañías o cooperativas de servicio de taxis ejecutivo y convencional se encuentran legalmente constituidos y se dedican a satisfacer la necesidad de movilización de la población de Ibarra.

3.12.1. Oferta actual.

Ibarra en la actualidad cuenta con un total de 1244 unidades legalizadas bajo la modalidad de taxis, de los cuales 842 son de circulación convencional y 402 son ejecutivos. Estas cifras se han mantenido constantes desde el 2012, de acuerdo a la Resolución N° 154-DE-PTE-ANT-2011 en el 2017 a través de un estudio técnico de la Agencia Nacional de Tránsito se entregarán cupos para la integración de nuevas compañías de taxis en las diferentes ciudades del país.

Tabla 28. Oferta taxis legales de Ibarra

Oferta de Taxis Legales de Ibarra		
Modalidad	Nº Cías. / COOP.	Unid.
Taxis Convencionales	45	842
Taxis Ejecutivos	13	402
TOTAL	58	1244

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: La autora

Cuando se desarrolló el proceso de aplicación de encuestas a los conductores de taxis, se pudo recopilar información sobre el promedio de fletes que realizan en un día normal en la actualidad, también se obtuvo datos históricos sobre este tema y se describe a continuación:

Tabla 29. Promedio Histórico De Fletes Diarios De Unidades De Taxis

Año	Unidades de taxi	Fletes diarios por unidad de taxi	Total fletes diarios
2.012	1.244	40	49.760
2.013	1.244	45	55.980
2.014	1.244	50	62.200
2.015	1.244	40	49.760
2.016	1.244	40	49.760

Fuente: Entrevistas con señores conductores.

Elaborado por: La autora

3.12.2. Proyección de la oferta.

El porcentaje de crecimiento promedio de los fletes diarios que realizan los taxis es de 1,01% esta cifra permite pronosticar el número de carreras diarias que realizarán los señores conductores en los siguientes años, asumiendo que las compañías y cooperativas de taxis no incrementaron debido a disposiciones de la ANT.

Tabla 30. Crecimiento promedio de fletes diarios

AÑO	UNIDADES DE TAXIS	FLETES DIARIOS	VARIACIÓN %
2.012	1.244	40	
2.013	1.244	45	1,13
2.014	1.244	50	1,11
2.015	1.244	40	0,80
2.016	1.244	40	1,00
Promedio Variación Porcentual			1,01

Fuente: Tabla N°29

Elaborado por: La autora

Para realizar este proceso se aplicó la siguiente fórmula:

$$Ff = Fi (1+i)^n$$

Donde:

Ff = Flete final

Fi = flete inicial (40)

i = tasa de crecimiento (1,01%)

n = Año proyectado.

Tabla 31. Proyección Oferta

AÑO	Unidad taxi	Fletes diarios por unidad	Total fletes proyectados
2.017	1.244	40	50.262
2.018	1.244	41	51.282
2.019	1.244	42	52.850
2.020	1.244	44	55.015
2.021	1.244	47	57.847

Fuente: Información estudio de mercado

Elaborado por: La autora

3.13. ANÁLISIS DE LA OFERTA-DEMANDA.

El fin de realizar este análisis es identificar si existe un mercado que aún no está satisfecho con el servicio y se lo ejecuta una vez que se ha determinado la demanda y la oferta proyectada.

3.13.1. Demanda potencial a satisfacer.

La demanda potencial a satisfacer se refiere a realizar una resta entre la demanda potencial y la oferta existente.

Tabla 32. Demanda insatisfecha

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha (Diaria)
Año base	51.942	49.760	2.182
1	52.991	50.262	2.729
2	55.153	51.282	3.872
3	58.563	52.850	5.714
4	63.441	55.015	8.426
5	70.112	57.847	12.265

Fuente: Información estudio de mercado

Elaborado por: La autora

3.14. ANÁLISIS DE PRECIOS.

El artículo 1 de la resolución N° 073-DIR-2014-ANT establece que la definición de tarifas por prestación del servicio de transporte en taxi comercial estará a cargo de la Agencia Nacional de Tránsito y Gobiernos Autónomos Descentralizados que hayan asumido la competencia. Tomando en cuenta tres rubros importantes: costo por kilómetro recorrido, arranque y minuto de espera.

3.14.1. Precio actual.

En años anteriores el valor de la tarifa del servicio de taxis era de 1,00 USD en el día y de un 1,25 USD en la noche pero en el 2015 el Directorio de la Empresa Pública de Movilidad de la región norte del país, aprobó el reajuste en el precio de las carreras de taxis y pasajes de buses urbanos de Ibarra, estableciendo como tarifa mínima de 1,25 USD en el día y de 1,50USD para la noche y fines de semana. Los clientes pagarán el valor final del servicio de acuerdo a los kilómetros recorridos y al tiempo de espera.

3.14.2. Proyección del precio.

La resolución N° 073-DIR-2014, (2014) establece que:

“En la actualidad no existe una única metodología para el cálculo monetario de la tarifa de taxis, debido en gran parte a las realidades socio-económicas distintas de cada sociedad, ciudad o país. Sin embargo existen varios estudios técnicos realizados a nivel internacional que tratan de establecer una cuantía monetaria para el cobro por el servicio de transporte de taxis, la cual se encuentre justificada técnicamente en base a operaciones estadísticas y matemáticas”.

Es por dicha razón que para la proyección del precio no se desarrolló en base a tasa de inflación como usualmente se lo realiza con otros productos. Esta estimación se la llevó a cabo tomando en consideración a la variación porcentual que ha tenido el precio del servicio en los últimos años.

Tabla 33. Crecimiento Promedio Del Precio

AÑO	Tarifas históricas Día	Crecimiento promedio del precio (día)	Tarifas históricas (Nocturno)	Crecimiento promedio del precio
2012	1,00		1,25	
2013	1,00	1,00	1,25	1,00
2014	1,00	1,00	1,25	1,00
2015	1,25	1,25	1,50	1,20
2016	1,25	1,00	1,50	1,00
Variación porcentual del precio		1,06		1,06

Fuente: Información estudio de mercado
Elaborado por: La autora

Este proceso se lo llevó a cabo mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$Pf = Pi (1+i)^n$$

Donde:

Pf= Precio final

Pi = Precio inicial (1,25)

i = tasa de crecimiento (1,06%)

n = Año proyectado.

Tabla 34. Proyección Precio

AÑO	Proyección Precio (Día)	Proyección Precio (Nocturno)
2017	1,26	1,52
2018	1,29	1,55
2019	1,33	1,60
2020	1,39	1,67
2021	1,46	1,76

Fuente: Información estudio de mercado

Elaborado por: La autora

3.15. ESTRATEGIAS DE MERCADEO

El servicio de transporte en taxis ya sea ejecutivo o convencional es de uso directo, el cliente recibe el servicio y cumple con el pago de acuerdo al consumo realizado.

3.15.1. Marca.

La marca del servicio de transporte comercial en taxis ejecutivos tendrá el nombre de “8 de marzo”. La compañía estará integrada por mujeres, por lo tanto es justo relacionarlo con esta fecha “El día internacional de la mujer” puesto que

se busca resaltar la lucha de ellas por participar en el desarrollo de la comunidad en iguales condiciones que los hombres.

3.15.2. Logotipo.

El logotipo que se diseñó para el proyecto está compuesto por un vehículo que tiene el identificativo de taxi y junto a él se encuentra una mujer, se optó por un color rosa, porque este color ha sido utilizado a través de los años para distinguir e identificar a la mujer. Esto hará que el proyecto sea recordado entre los clientes potenciales.

Ilustración 1. Logo empresa



Elaborado por: La autora

3.15.3. Slogan.

El slogan que se estableció es “Si una mujer te cuida en casa, nosotras lo hacemos mientras viajas”, debido a que uno de los principales propósitos del proyecto es brindar un servicio de calidad y calidez a los usuarios, tratándolos con amabilidad, conduciendo siempre con precaución para mitigar posibles incidentes en las vías.

3.16. PLAN DE MARKETING

3.16.1. Ambiente interno

La compañía brindará servicio de transporte modalidad taxi ejecutivo en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Para cumplir con ello en el capítulo VI se encuentran descritos la misión, visión, principios y valores que regirán al presente proyecto.

3.16.2. Ambiente externo

En la actualidad existen ya 1244 unidades de taxis distribuidos en diferentes compañías y cooperativas que brindan este tipo de servicios que ya se encuentran establecidos en el mercado y son reconocidos y/o preferidos a la hora de requerir el servicio.

3.16.3. METAS Y OBJETIVOS DE MARKETING

a) Meta de marketing

Ser reconocidos por su rapidez, amabilidad y seguridad en la ciudad a la hora de brindar servicio de transporte modalidad de taxi ejecutivo

b) Objetivos de marketing

1. Mejorar el servicio que se ofrece en la actualidad mediante un trato amable y tarifas justas.
2. Diseñar un portal web de fácil uso, con la información de la compañía para facilitar la interacción con el cliente o usuario.

3. Establecer y diseñar estrategias que permitan posicionar a la compañía en el mercado y permanecer en el tiempo.
4. Cobrar tarifas justas mediante el uso del taxímetro sin ningún tipo de alteración.

3.16.4. Estrategias de marketing para el servicio.

a) Promoción

1. Promocionar el servicio mediante el uso de tarjetas de presentación y contratar el servicio de cuñas radiales.
2. Desarrollo e implementación de una aplicación para teléfonos celulares inteligentes para todo tipo de sistema operativo, para solicitar el servicio de taxis de forma online, la aplicación se la podrá descargar de manera gratuita a través de los smartphones.
3. Establecer alianzas con hoteles, restaurantes, clientes corporativos que necesiten del servicio. Quienes podrán solicitar una unidad de taxi mediante un sitio web de la compañía planea desarrollar.
4. La compañía adquirirá un equipo de radio taxi y radio comunicaciones, el cual permitirá acoger a una gran cantidad de usuarios o clientes, pero también puede ser utilizado para establecer alianzas con compañías de taxis ya existentes y establecidas en el mercado a través de la inscripción del servicio de radio taxi, las compañías de taxis que deseen adquirir este servicio pagarán un valor mensual por este servicio, lo que permitirá a la compañía obtener ingresos adicionales.
5. La compañía de taxis además de transportar a personas o materiales también ofrece un servicio adicional que es el pago de servicios básicos de los clientes, quienes a veces no disponen del tiempo suficiente para realizar estas diligencias.
6. Disponer en las unidades de taxi insumos de maquillaje como bálsamos labiales, polvo compacto, perfume que estarán disponibles para las mujeres que hagan uso del servicio de taxis.

1. Precio

Cobrar tarifas justas, de acuerdo a lo establecido y permitido en las leyes vigentes de acuerdo a la distancia recorrida y el tiempo de espera sin ningún tipo de alteración en el taxímetro.

2. Plaza

La oficina central se ubicará junto al parque Chile de la ciudad de Ibarra. La solicitud de requerimiento del servicio se lo hará mediante vía telefónica, internet o a través de la aplicación para teléfonos inteligentes que se pretende desarrollar.

3.16.5. Implementación del plan de marketing

1. El gerente de la compañía tendrá a su cargo velar por el cumplimiento del plan.
2. Las actividades detalladas en el plan de marketing se ejecutarán de forma inmediata a fin de no perder tiempo ni clientes.
3. Será necesario crear y diseñar el sitio web para iniciar con la alianza que se pretende establecer con los hoteles y restaurantes de la ciudad.
4. Se evaluarán las condiciones de las unidades de taxis a fin de comprobar que se encuentren en óptimas condiciones para prestar el servicio.
5. Se contratará dos personas que laborarán en las oficinas, quienes atenderán los requerimientos de los clientes.
6. Desarrollar un plan que permita evaluar el avance y progreso del plan y así verificar el alcance de los objetivos propuestos.

3.17. CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO.

Luego de recopilada, tabulada y analizada la información de fuentes primarias y con ayuda de las fuentes secundarias se determina que en la ciudad de Ibarra existe una demanda insatisfecha con respecto al servicio de taxis comerciales, debido a que en cinco años no se ha creado más compañías que brinden este tipo de servicios y la población ha ido creciendo, por tales razones la ciudad de Ibarra ofrece condiciones favorables para llevar a cabo este proyecto.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. PRESENTACIÓN

El desarrollo del estudio técnico busca obtener respuesta a las interrogantes: ¿Cómo, dónde, cuándo y con qué recursos producirá el proyecto? También se busca diseñar y establecer el proceso de producción óptimo que mejor haga uso de los recursos disponibles para obtener el producto.

Comprende también, determinar la localización del proyecto; es decir, realizar un análisis de diversos factores comerciales, geográficos, estratégicos y ambientales a fin de establecer el lugar que permita obtener mayor rentabilidad.

El tamaño es la capacidad de producción que tendrá el proyecto durante su funcionamiento. Al establecer el tamaño permitirá definir el nivel de inversión necesaria, como también calcular los costos que se incurrirán y en consecuencia se podrá obtener la estimación de rentabilidad que se podría generar con la implementación del proyecto.

El estudio de la ingeniería tiene como objetivo seleccionar el proceso productivo que mediante el uso racional de los recursos disponibles para obtener el producto, mediante conocimientos científicos y técnicos.

4.2. OBJETIVOS

4.2.1. Objetivo general

Realizar un estudio técnico, que permita determinar los aspectos operativos que serán necesarios en el proyecto a través del uso de técnicas e instrumentos de estudio como diagramas de flujo, tablas de amortización de créditos y otras.

4.2.2. Objetivos específicos.

1. Definir una localización óptima para el proyecto, que permita obtener mayor rentabilidad y disminuir costos.
2. Establecer la capacidad de producción del proyecto, con la finalidad de determinar el nivel de inversión necesario y los costos en los que se incurrirá en el desarrollo del mismo.
3. Definir el proceso productivo que garantice la obtención del producto mediante el uso racional de los recursos disponibles.

4.3. LOCALIZACIÓN

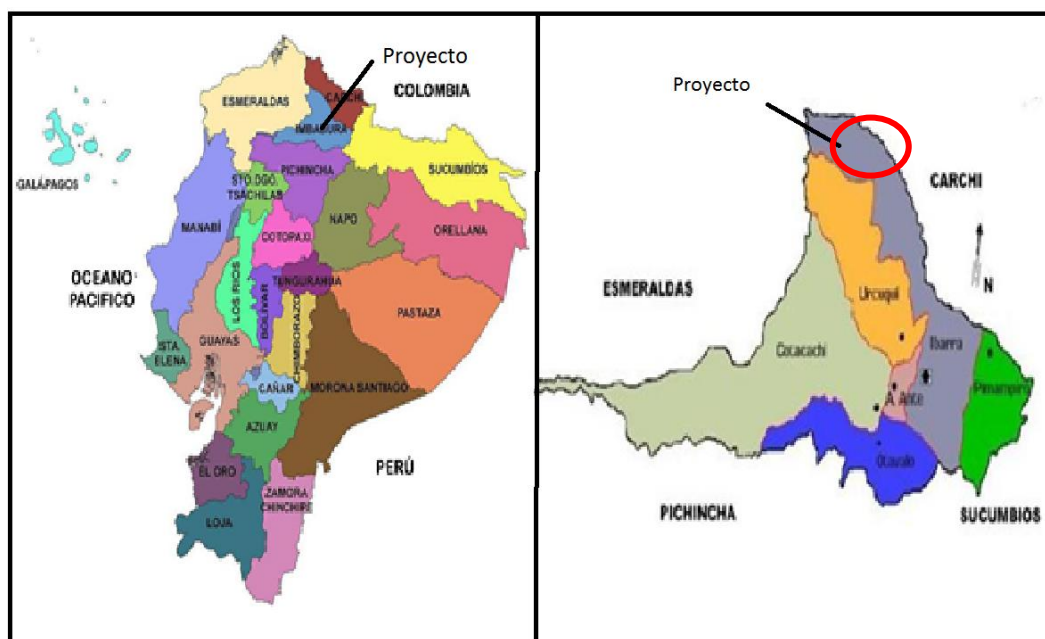
Definir la localización del proyecto permite determinar la ubicación óptima del mismo, con el fin de maximizar los beneficios y de minimizar los costos y gastos.

4.3.1. Macrolocalización

La macrolocalización de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres será en el Ecuador; Zona 1, la cual se encuentra integrada por las provincias de Esmeraldas, Sucumbíos, Carchi e Imbabura. Ibarra es la capital de

Imbabura, tiene una superficie de 242 km², se encuentra limitada de la siguiente manera: al norte con la provincia del Carchi; al oeste por los cantones Urcuquí, Antonio Ante; al este por el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

Ilustración 2. Macrolocalización



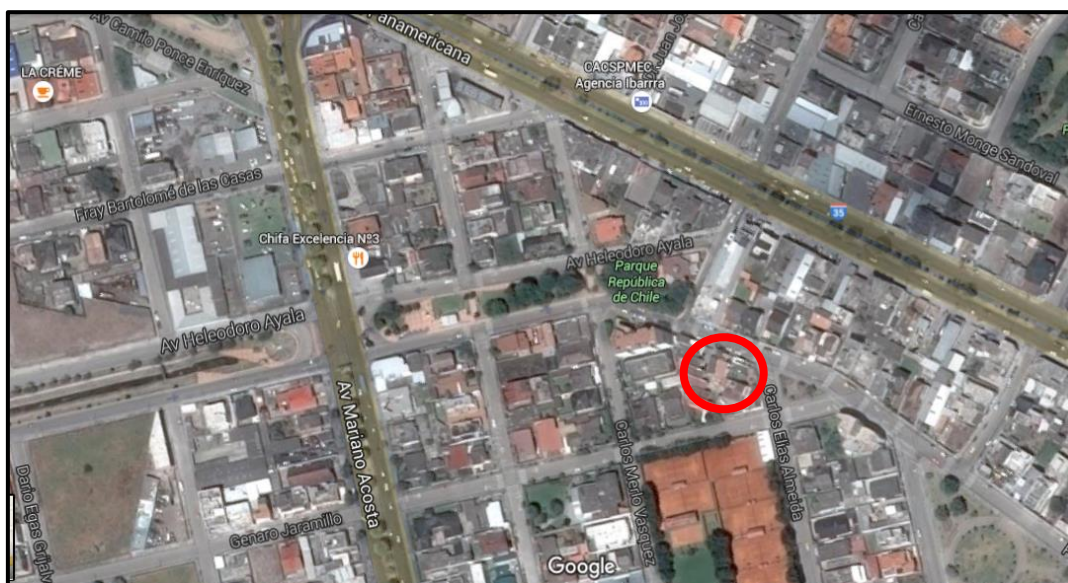
Fuente: <https://www.google.com.ec/search?safe=active&biw=1517&bih=714&tbn=isch&sa=1&q>
Elaborado por: La autora

4.3.2. Microlocalización

Una vez definidas las características geográficas de la ciudad de Ibarra, se procede a determinar cuál es el sitio estratégico para establecer el estacionamiento de la compañía de taxis conducidos por mujeres. De acuerdo al estudio realizado el presente proyecto podría tener la siguiente ubicación:

1. **Ciudad:** Ibarra
2. **Parroquia:** San Francisco
3. **Calles:** Juan Francisco Leoro y Carlos Elías Almeida N° 1-99.
1. **Punto de Referencia:** Junto a la Iglesia San Esteban y a la clínica Ibarra, entrada por la Av. Mariano Acosta o Av. Cristóbal de Troya.

Ilustración 3. Microlocalización



Fuente: https://www.google.com.ec/maps?q=mapa+de+ibarra&um=1&ie=UTF8&sa=X&ved=0ahUKEwjC8saCoPrKAhWFth4KHTz6Bx0Q_AUICCGC

Elaborado por: La autora

La oficina que será utilizada como sede de la compañía y funcionará la estación central de llamadas de los usuarios, dispone de todos los servicios básicos como son agua, energía eléctrica, alcantarillado, también se encuentra cerca al estacionamiento de taxis de la compañía.

Es necesario recalcar que quien tiene la última palabra sobre el lugar donde se puede ubicar una parada o estacionamiento de transporte comercial la tiene la Empresa Pública de Movilidad.

4.3.3. Identificación de los posibles lugares

Como se mencionó anteriormente, quien define el sitio donde funcionará una compañía de transporte comercial es el Directorio de la Empresa Pública de Movilidad. Esto previo a un análisis de las posibles alternativas presentadas por quienes desean crear la empresa.

Por tal motivo, a continuación se describen tres posibles lugares donde se podría instalar la parada de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres en la ciudad de Ibarra.

Tabla 35. Lugares a estudiarse

Lugares a estudiarse	
A	Parque Chile
B	Desvío transporte interprovincial
C	C.C. Laguna Mall

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

4.3.4. Análisis de Factores de Ubicación

Factores comerciales

1. Ubicación
2. Espacio físico
3. Vías de acceso

Factores comerciales

1. Posición estratégica
2. Afluencia de personas
3. Competencia
4. Seguridad
5. Cercanía a carreteras

Factores legales

1. Ordenanzas municipales
2. Resoluciones de la ANT

Factores ambientales

1. Contaminación auditiva
2. Señal radio magnético.

4.3.5. Matriz de factores de intervienen

Para establecer el lugar óptimo donde funcionará la parada de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres se ha tomado en consideración ciertas condiciones y factores que se encuentran en los tres sitios seleccionados. Para ello se ha elaborado una matriz, la cual permitirá definir el sector idóneo para la instalación del proyecto, donde se ha otorgado una calificación sobre 10 puntos a cada aspecto o factor, dependiendo del nivel de influencia que vaya a producir en la empresa.

Tabla 36. Matriz de factores que intervienen

Factores	A	B	C
Factores Geográficos			
Ubicación	10	7	8
Espacio físico	9	8	9
Vías de acceso	9	9	9
Total parcial	28	24	26
Factores Comerciales			
Posición estratégica	10	9	8
Afluencia de personas	10	9	8
Competencia	8	8	8
Seguridad	9	9	9
Cercanía a carreteras	10	10	10
Total parcial	47	45	43
Factores Legales			
Ordenanzas municipales	7	7	7
Resoluciones de la ANT	7	7	7
Total parcial	7	7	7
Factores Ambientales			
Contaminación auditiva	7	7	8
Señal radio magnético.	10	10	10
Total parcial	17	17	18
Total Final	99	93	94

Fuente: investigación propia

Elaborado por: La autora

1. Matriz de factores ponderada

Tabla 37 Valoración de factores ponderada

Escala de evaluación	
35%	Factor Comercial
40%	Factor estratégico
15%	Factor legal
10%	Factor ambiental

Fuente: investigación propia

Elaborado por: La autora

Luego de analizar y evaluar las condiciones y factores más relevantes de los tres sectores considerados para la instalación del proyecto, se procede a establecer la ponderación de cada uno de ellos, aplicando los siguientes criterios de asignación:

Tabla 38. Matriz de factores ponderada

Factores	Peso %	A		B		C	
		Califica ción	Ponder ación	Califica ción	Ponder ación	Califica ción	Ponder ación
Factores Geográficos							
Ubicación	0,15	10	1,5	7	1,05	8	1,2
Espacio físico	0,1	9	0,9	8	0,8	9	0,9
Vías de acceso	0,1	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Total parcial	0,35	28	3,3	24	2,75	26	3
Factores Comerciales							
Posición estratégica	0,1	10	1	9	0,9	8	0,8
Afluencia de personas	0,1	10	1	9	0,9	8	0,8
Competencia	0,1	8	0,8	8	0,8	8	0,8
Seguridad	0,05	9	0,45	9	0,45	9	0,45
Cercanía a carreteras	0,05	10	0,5	10	0,5	10	0,5
Total parcial	0,4	47	3,75	45	3,55	43	3,35
Factores Legales							
Ordenanzas municipales	0,07	7	0,49	7	0,49	7	0,49
Resoluciones de la ANT	0,08	7	0,56	7	0,56	7	0,56
Total parcial	0,15	14	1,05	14	1,05	14	1,05
Factores Ambientales							
Contaminación auditiva	0,05	7	0,35	7	0,35	8	0,4
Señal radio magnético.	0,05	10	0,5	10	0,5	10	0,5
Total parcial	0,1	17	0,85	17	0,85	18	0,9
Total Final	1	106	8,95	100	8,2	101	8,3

Fuente: investigación propia

Elaborado por: La autora

Conforme a los valores obtenidos de la ponderación, la opción más conveniente para la ubicación de la parada de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres es la alternativa A; la cual está situada en la parroquia urbana San Francisco de Ibarra, en la calles Juan Francisco Leoro y Carlos Elías Almeida N° 1-99, junto a la Iglesia San Esteban y a la clínica Ibarra, entrada por

la Av. Mariano Acosta o Av. Cristóbal de Troya y se encuentra en un lugar con afluencia de personas con un status social alto, junto a una casa de salud, y a una cuadra de Tenis Club Ibarra, y será arrendado por un valor de \$180,00 USD.

4.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.4.1. Distribución física de la planta

La sede de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres funcionará en un espacio total de 37,5 m²; es decir, 6,5m de largo y 5,77m de ancho, los cuales estarán organizados de la siguiente forma:

4.4.2. Diseño de las instalaciones

Tabla 39. Diseño de las instalaciones

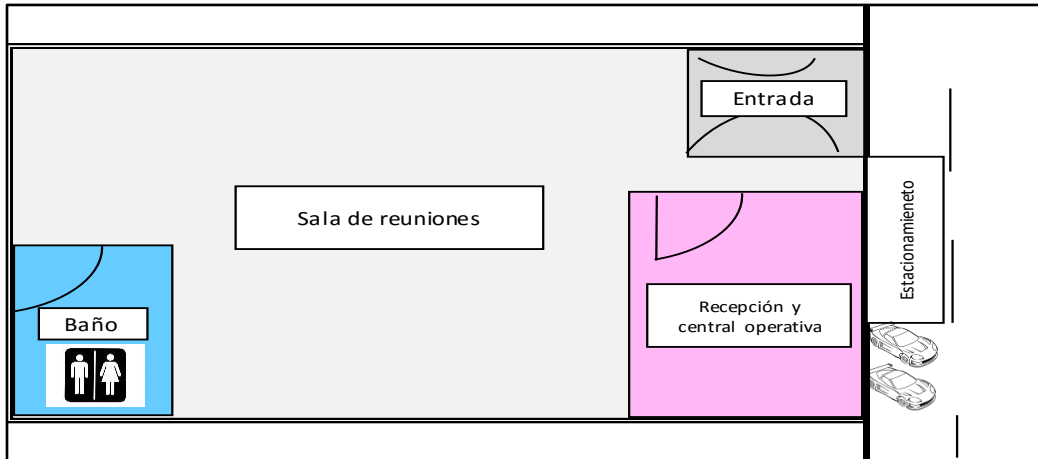
AMBIENTE	ÁREA	SUPERFICIE (m ²)	
		SUBTOTAL	TOTAL
Operativo	Recepción y central operativa	10,30	10,30
Logística	Área de reuniones	25,00	27,20
	Baño	2,20	

Fuente: investigación propia

Elaborado por: La autora

2. Gráfico de la distribución de las instalaciones

Ilustración 4. Distribución de las instalaciones



Fuente: investigación propia

Elaborado por: La autora

4.5. TAMAÑO DEL PROYECTO

4.5.1. Factores para determinar el tamaño del proyecto.

El tamaño óptimo del presente proyecto está condicionado por los siguientes factores:

Identificación de la demanda

La demanda es uno de los factores más significativos que se debe tomar en cuenta a la hora de determinar el tamaño de un proyecto. Se refiere a definir el nivel de aceptación que tendrá el servicio que se pretende ofrecer al mercado, de acuerdo al estudio realizado se determinó que en la actualidad existen 2 182 personas de la PEA que requieren de este servicio.

Disponibilidad de talento humano

En la actualidad, el Sindicato de Choferes Profesionales de Ibarra prepara anualmente a más de 100 estudiantes femeninas, de acuerdo a la Secretaría de esta entidad, desde el 2009 hasta el presente año el número de aspirantes mujeres que desean obtener la licencia profesional tipo “C”, ha ido incrementando, aunque la mayoría de ellas no ejercen de manera profesional. Pero esta es una alternativa para quienes desean hacer del taxismo su trabajo habitual.

Disponibilidad de equipos y tecnología

Para la ejecución del proyecto es necesario disponer de equipos de tecnología de punta como son: un sistema de frecuencia de HF138-174 Mz. 403-470 y equipos de radiocomunicaciones, el cual incluye: una antena repetidora, varias radios móviles y una radio base fija, mismos que serán instalados por personal técnico calificado en el sector de telecomunicaciones, en este caso el proveedor seleccionado es SICOMEA, que fue seleccionada luego de haber analizado varios aspectos como son calidad de los equipos, precios y las referencias de otros clientes.

Disponibilidad de financiamiento.

Para el desarrollo del presente proyecto no se requiere adquirir los vehículos, la idea es reunir a socias, quienes deberán comprar la unidad de taxi como un requisito para formar parte de la compañía. Antes de iniciar las actividades productivas deberán realizar un depósito que permitirá financiar gastos diferidos, capital de trabajo y adquirir activos fijos. Se pretende que de manera mensual las socias contribuyan con una cuota que será establecida de acuerdo a las necesidades del negocio, dicho fondo servirá para afrontar los gastos operativos, administrativos y de venta.

Pero se ha considerado necesario acceder a un crédito por un monto de 5 000,00 los cuales al igual que el financiamiento propio permitirá cubrir los valores de activos fijos, capital de trabajo y gastos diferidos, esta solicitud se la realizará en la Cooperativa de ahorro y crédito Pablo Muñoz Vega, a una tasa de interés de 19,9% cuyas cuotas serán abonadas de manera trimestral.

Se ha decidido solicitar el crédito en esta institución debido a que en la actualidad la mayoría de entidades financieras no realizan préstamos a compañías de transporte comercial por dos motivos; la primera es que no otorgan prestaciones a grupos y el otro motivo es que consideran al sector del taxismo como un negocio inestable. Pero la cooperativa Pablo Muñoz Vega no presentó ninguno de estos inconvenientes, por esa razón se seleccionó a esta entidad.

4.6. CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad del presente proyecto dependerá del nivel de servicios de movilización que estén dispuestos a hacer uso los clientes.

La compañía se constituirá con 35 socias, por lo que en el año 1 se podrá realizar hasta 1414 fletes diarios, esto estimando que todas las conductoras laboren de manera continua por 6 días a la semana. Para los siguientes años se aplicó una tasa de crecimiento de 1,1 a las carreras diarias que realizan normalmente un conductor de taxis, este valor se obtuvo anteriormente para realizar la proyección de la oferta de acuerdo a datos históricos recopilados a través de entrevistas a los señores conductores.

A continuación se describe la capacidad que tendrá el proyecto de manera diaria, semanal, mensual y anual.

Tabla 40. Capacidad instalada del proyecto

AÑO	Unidad taxi	Fletes diarios unidad taxi proyectada	Total fletes diarios	Total fletes semana	Total fletes mensual	Total fletes anual
2.017	35	40	1.414	7.071	28.283	339.390
2.018	35	41	1.443	7.214	28.856	346.274
2.019	35	42	1.487	7.435	29.739	356.862
2.020	35	44	1.548	7.739	30.957	371.485
2.021	35	47	1.628	8.138	32.551	390.609







Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

4.7. DISEÑO DEL PROCESO PRODUCTIVO

La compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres, prestará el servicio de transporte comercial en la ciudad de Ibarra, del cual se derivan cuatro tipos de movilización, estos son: transporte de personas de puerta a puerta, servicio de pedidos a domicilio, traslado de insumos de la casa al trabajo y el pago de servicios básicos. Para estructurar cada uno de estos procesos se utilizará la siguiente simbología:

Tabla 41. Simbología utilizada en flujogramas

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO
	Inicio
	Actividad
	Ingreso
	Transporte, movilización
	Documento
	Fin

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

- **Movilización de personas de puerta a puerta**

Descripción de actividades del proceso productivo del servicio de movilización de personas de puerta a puerta.

Las actividades definidas para este proceso es el siguiente:

Tabla 42. Actividades movilización personas puerta a puerta

Nº	ACTIVIDADES
1	El cliente solicita el servicio mediante una llamada telefónica.
2	La operadora de la central recepta la llamada del cliente.
3	La operadora toma nota de la dirección donde se requiere el servicio.
4	La operadora comunica por radio taxi a las conductoras el servicio solicitado.
5	Las conductoras receptan el mensaje emitido por la operadora
6	La conductora que se encuentre disponible para brindar el servicio de movilización emite un informe a la estación central
7	La operadora confirma al cliente el traslado de la unidad de taxi.
8	El cliente confirma la aceptación del servicio.
9	La conductora se traslada a la dirección donde se encuentra el cliente.
10	La conductora arriba a donde el servicio fue requerido.
11	El cliente ingresa al vehículo y proporciona datos sobre el lugar a donde necesita ser movilizado.
12	La conductora enciende el taxímetro y transporta al cliente al lugar indicado.
13	La conductora emite comprobante de venta
14	El usuario realiza el pago por el servicio recibido.

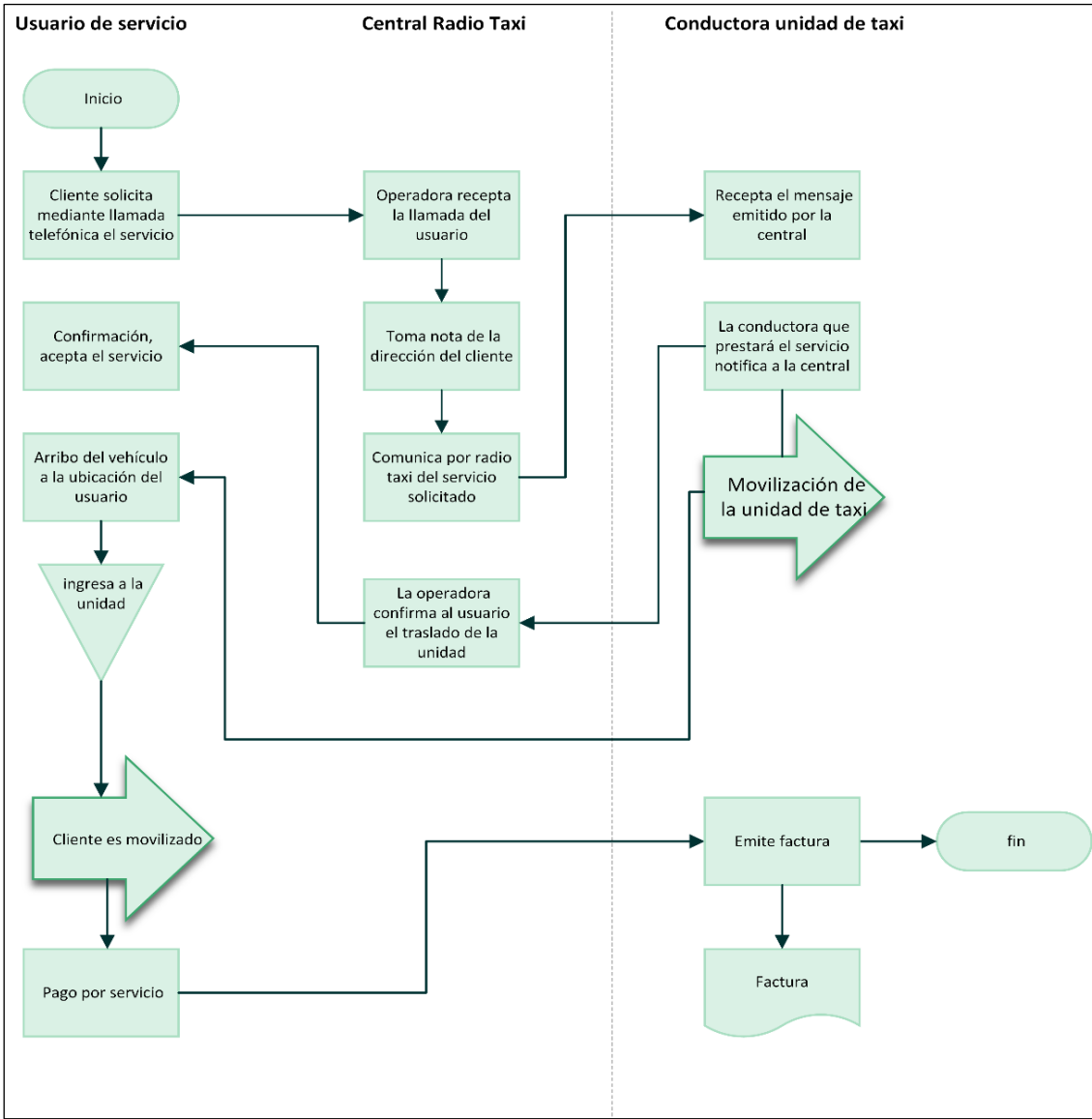
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Diagrama del proceso productivo del servicio de movilización de personas de puerta a puerta

Gráficamente el proceso productivo para este servicio es el siguiente:

Ilustración 5. Flujograma movilización de personas de puerta a puerta



Fuente: Tabla N°42

Elaborado por: La autora

- **Pedidos a domicilio**

Descripción de las actividades del servicio de pedidos a domicilio.

Para este proceso las actividades establecidas son las siguientes:

Tabla 43. Actividades servicio pedidos a domicilio

Nº	ACTIVIDADES
1	El cliente solicita el servicio mediante una llamada telefónica.
2	La operadora de la central recepta la llamada del cliente.
3	La operadora toma nota de la dirección a donde se debe retirar el insumo olvidado y la dirección de hacia donde se lo debe trasladar.
4	La operadora comunica por radio taxi a las conductoras el servicio solicitado.
5	Las conductoras receptan el mensaje emitido por la operadora
6	La conductora que se encuentre disponible para brindar el servicio de traslado emite un informe a la estación central.
7	La operadora confirma al cliente el traslado de la unidad de taxi.
8	El cliente confirma la aceptación del servicio.
9	La conductora se traslada a la dirección donde se va a retirar el insumo.
10	La conductora llega al lugar donde le entregarán el insumo.
11	Un encargado le entrega a la conductora el insumo olvidado.
12	La conductora se dirige al lugar donde debe entregar el bien.
13	El cliente recibe el bien que solicitó
14	El usuario realiza el pago por el servicio recibido.
15	La conductora emite comprobante de venta

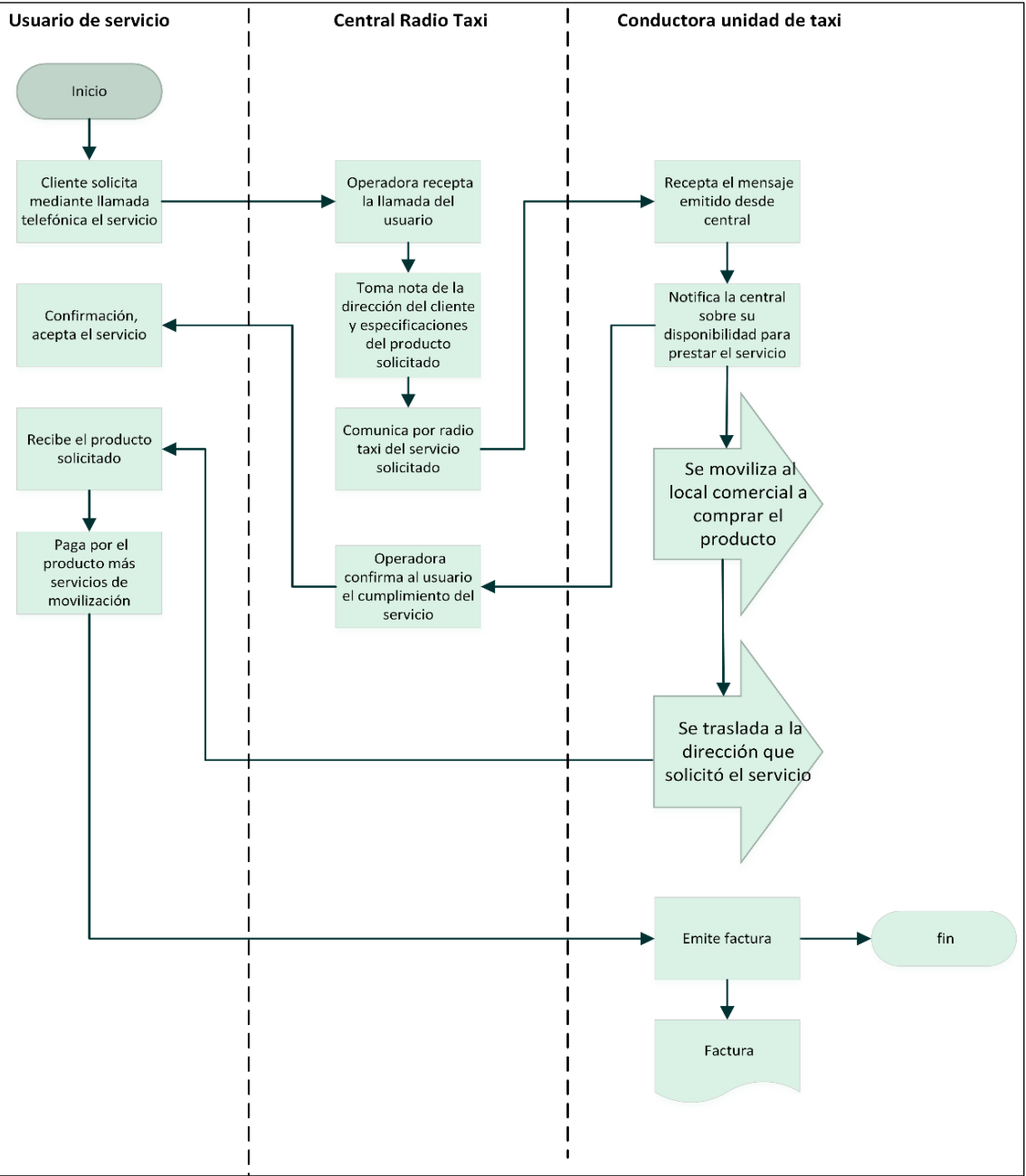
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Gráfico del proceso productivo para el servicio de pedidos a domicilio.

De manera gráfica el proceso productivo a seguir en este servicio es el siguiente:

Ilustración 6. Flujograma servicio pedidos a domicilio



Fuente: Tabla N°43
Elaborado por: La autora

- **Movilización de insumos del hogar al trabajo.**

Descripción de actividades del proceso productivo del servicio de movilización de personas de puerta a puerta.

Para este servicio se ha planteado el siguiente conjunto de actividades:

Tabla 44. Actividades movilización insumos del hogar al trabajo

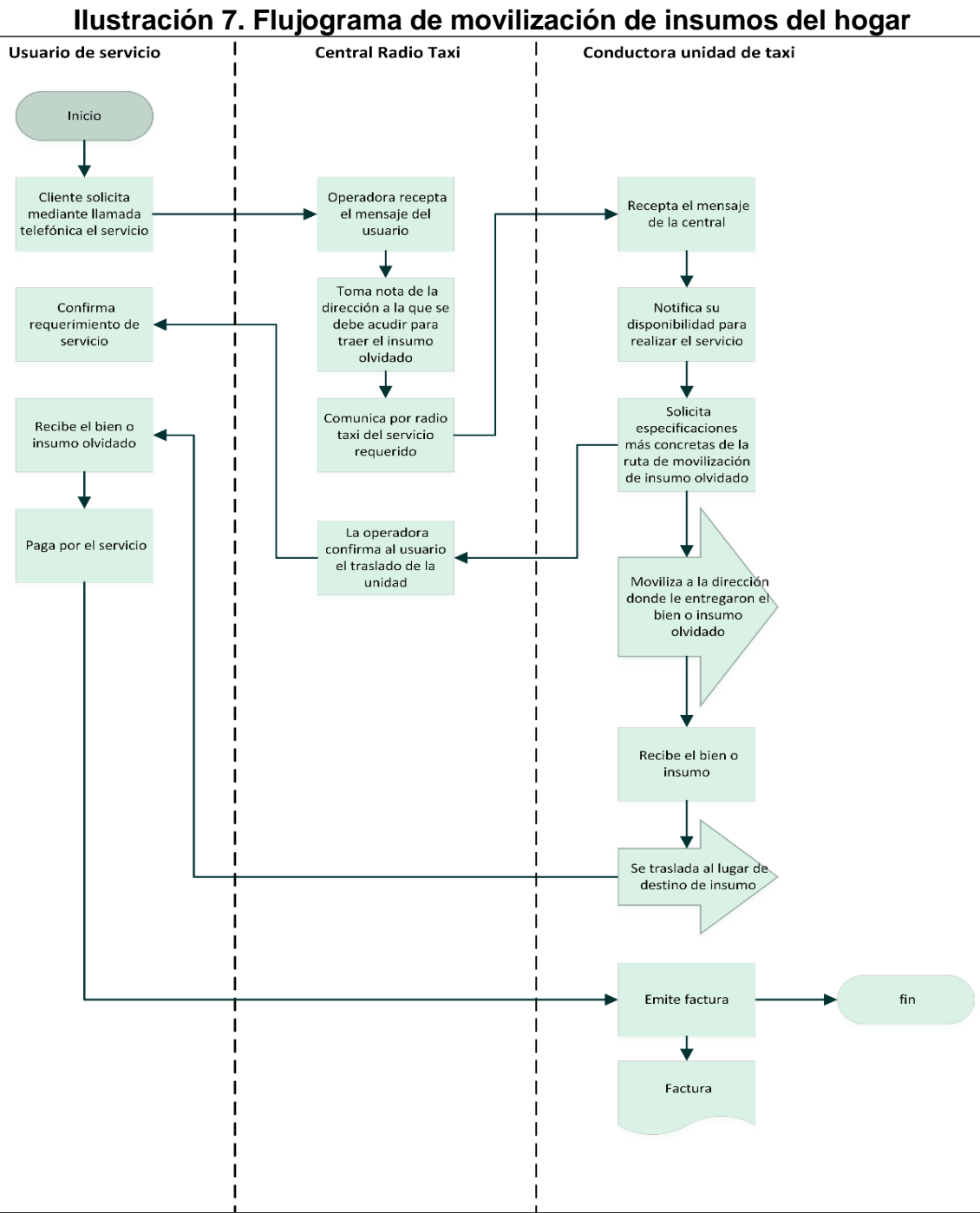
Nº	ACTIVIDADES
1	El cliente solicita el servicio mediante una llamada telefónica.
2	La operadora de la central recepta la llamada del cliente.
3	La operadora toma nota de la dirección donde se requiere el servicio y las características del bien que necesita (comida, medicinas, alcohol, entre otras).
4	La operadora comunica por radio taxi a las conductoras el servicio solicitado.
5	Las conductoras receptan el mensaje emitido por la operadora
6	La conductora que se encuentre disponible para brindar el servicio de compra emite un informe a la estación central y solicita de manera detallada las características del bien que se requiere.
7	La operadora confirma al cliente el traslado de la unidad de taxi.
8	El cliente confirma la aceptación del servicio.
9	La conductora se dirige al local comercial y compra el bien.
10	La conductora se traslada a la dirección donde se encuentra el cliente.
11	La conductora arriba a donde el servicio fue requerido.
12	El cliente recibe el bien que solicitó
13	La conductora emite comprobante de venta
14	El usuario realiza el pago por el servicio recibido.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Gráfico del proceso productivo de movilización de insumos del hogar al trabajo.

El flujograma de este proceso es el siguiente:



Fuente: Tabla N°44

Elaborado por: La autora

- **Pago de servicios básicos de los clientes**

Descripción de las actividades de pago de servicios básicos de los clientes

El conjunto de actividades diseñado para brindar este servicio se describe a continuación:

Tabla 45. Actividades pago servicios básicos

Nº	ACTIVIDADES
1	El cliente solicita el servicio mediante una llamada telefónica.
2	La operadora de la central recepta la llamada del cliente.
3	La operadora toma nota de detalles del servicio básico que se debe cancelar como: número de teléfono, números de cédula, códigos de medidor de agua, energía eléctrica o cualquier otra cifra que permita cancelar el servicio y la dirección donde se cancelará a la taxista.
4	La operadora comunica por radio taxi a las conductoras el servicio solicitado.
5	Las conductoras receptan el mensaje emitido por la operadora
6	La conductora que se encuentre disponible para cancelar el servicio básico, notifica a la central su disposición para hacerlo.
7	La operadora confirma la realización del servicio.
8	El cliente confirma la aceptación del servicio.
9	La conductora se dirige a la entidad donde cancelará el servicio básico del cliente.
10	La conductora se traslada a la dirección donde se encuentra el cliente.
11	El cliente cancela a la conductora por haberle cancelado el servicio básico y por el flete.
12	La conductora emite comprobante de venta

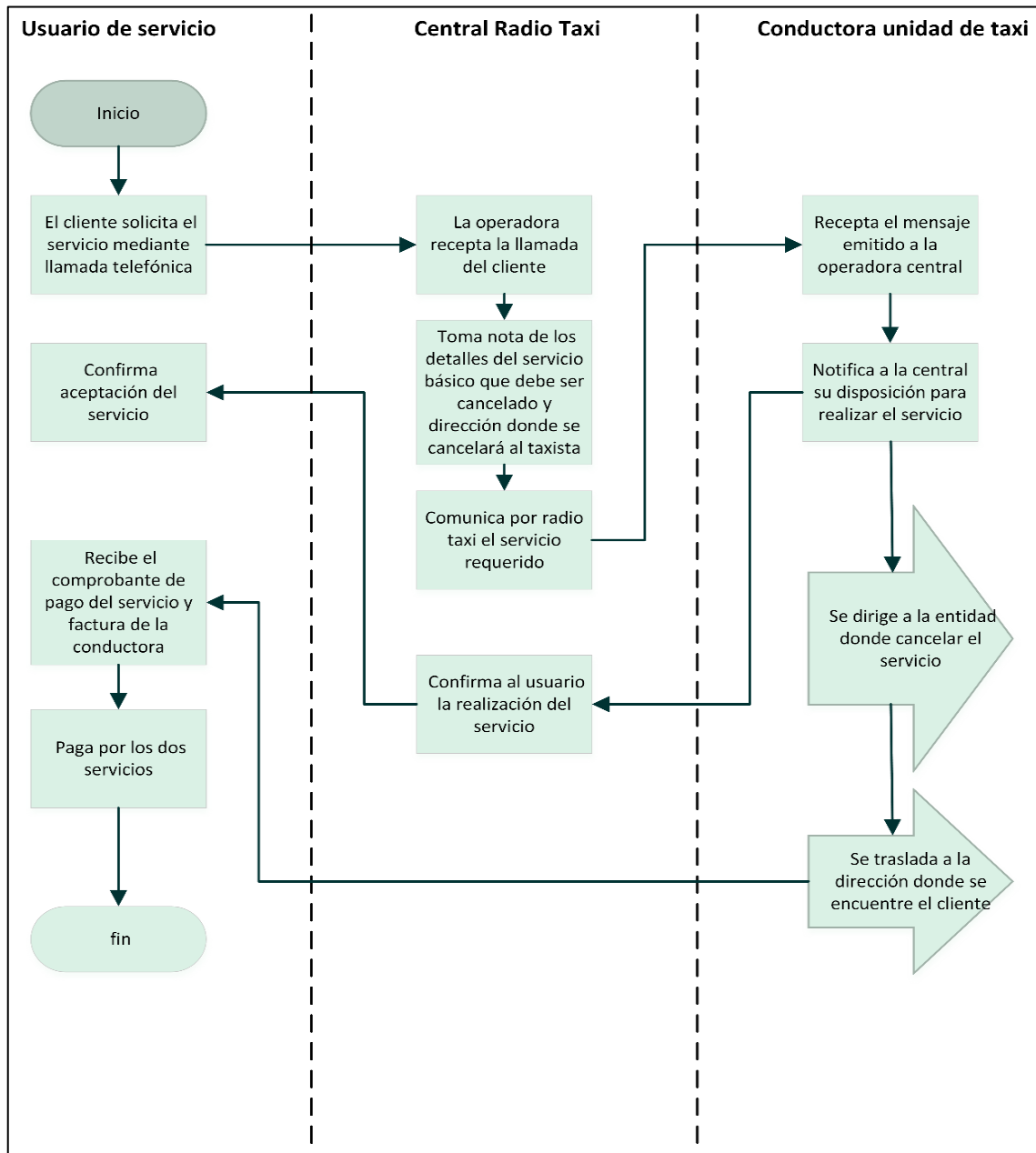
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

Gráfico del proceso productivo de pago de servicios básicos de los clientes

El diagrama de flujo de los pasos que se deben seguir para brindar este servicio es el siguiente:

Ilustración 8. Flujograma descripción pago servicios básicos



Fuente: Tabla N°45

Elaborado por: La autora

4.8. EQUIPO

En el presente proyecto la solicitud del servicio se lo hará mediante una llamada telefónica por parte del usuario a la operadora de la estación central, la cual comunicará a las conductoras el requerimiento del cliente y su ubicación, a lo que la taxista que esté dispuesta a brindar el servicio de movilización deberá notificar y confirmar a la estación de su disponibilidad para acudir a la dirección donde se encuentra el usuario. Para llevar a cabo esta dinámica es necesario adquirir un equipo de radiocomunicaciones y un repetidor de frecuencia que se describe a continuación:

Tabla 46. Descripción sistema repetidor de frecuencia

CAN.	DESCRIPCIÓN	V.U	V. TOTAL
1	<p>- FREQ. VHF 136-162 MZ, 403-40 Mz 45/40WATT, 16 Canales, Modulación 12,5Kz, 12 dB SINAD, Estándar MIL S 10 C,D,E,F, ajustable por PC Potencia de señal de audio de recepción (RA), potencia de señal de detector de recepción (RD), frecuencia de RX, potencia de transmisión (TA), desviación de señalización (TD), equilibrio DQT, desviación QT.</p> <p>INCLUYE:</p> <p>Repetidor KENWOOD TRK 750 VHF/ UHF. FM</p> <p>- Una antena VHF 138-174Mz 403-470, con conector "N" famele y soporte para la instalación.</p> <p>- Un kit de cable coaxial RG/8 de 4,5m, con conectores.</p> <p>- Un duplex or siclair modelo Q2220E en VHF 138-174Mz, 4 cabidades con arnés.</p> <p>- Una cuente de poder Astron RS20A de 12 VDC/20 AMP</p> <p>GARANTÍA CONTRA DEFECTOS DE FABRICACIÓN 2 AÑOS, SOPORTE TÉCNICO PERMANENTE EN LA ZONA CON LABORATORIO LOCAL.</p>	5.320,00	5.320,00

Fuente: Proforma proveedores

Elaborado por: La autora

Tabla 47. Descripción equipo de radiocomunicaciones

CANT.	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	V. UNIT	V. TOTAL
35	Radio base móviles MOTOROLA MOTO TRBO DEM 300	<ul style="list-style-type: none"> - Pantalla de 1 caractere, freq. 136-174 430-470 Mz, 16 ch 25 WATT. - Modulación 12,5 Kz, 12 dB SINAD, estándar MIL 810 C,D,E,F, identificación de llamada PTT-ID, señalización DTMF, MDC 1200, bloqueo o canal ocupado, TOT, brotones programables. - ANTENA MÓVIL VHF de 3db, con kit de accesorios de instalación. - PROGRAMADA E INSTALADA (frecuencias de uso comunal con repetidor) - GARANTÍA CONTRA DEFECTOS DE FABRICACIÓN 2 AÑOS. 	390,00	13.650,00
1	Radio base fija MOTOROLA MOTO TRBO DEM 400	<ul style="list-style-type: none"> - Pantalla de 8 caracteres, freq. 136-174 Mz 430-470Mz, 64 CH 25 WATT. - Modulación 12,5 Kz, 12 dB SINAD, estándar Mil 810 C,D,E,F, identificación de llamada PTT-ID, señalización DTMF, MDC 1200, canal ocupado, TOT, dos botones programables. - Fuente de poder de 12 VDC/14 Amp. - ANTENA BASE OMNIDIRECCIÓN VERTICAL VHF DE 6 dB. - CABLE COAXIAL GR/8 20m CON DOS CONECTORES PL259. - PROGRAMADA E INSTALADA. - GARANTÍA CONTRA DEFECTOS DE FABRICACIÓN 1 AÑO. 	784,00	784,00
			TOTAL	\$14.434,00

Fuente: Proforma proveedores

Elaborado por: La autora

Estos equipos serán adquiridos en SICOMEA, cuya matriz se encuentra en el Coca, provincia de Orellana y tiene dos sucursales en la ciudad de Quito. La selección de este proveedor se lo hizo a través de un proceso de cotizaciones,

tomando en cuenta varios factores como precios, marcas de los equipos, tiempo de entrega y facilidades de pago más óptimos para el proyecto.

4.9. REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

4.9.1. Equipo de cómputo

Para la ejecución del proyecto se ha estimado la adquisición de un equipo de cómputo, que será adquirido en Cinticomp Cía. Ltda. y está integrado por un computador de escritorio todo en uno y una impresora básica.

La ley establece que los equipos de cómputo se depreciarán en 3 años, por tal razón será necesario adquirir un segundo computador en el año 4 para continuar realizando las actividades administrativas de la compañía con normalidad. Las características y precios de este activo fijo se detallan a continuación:

Tabla 48. Descripción equipo de cómputo

CANT.	EQUIPO	DESCRIPCIÓN	V. U	V. T	V.	V. T	V. U.
1	Computador DELL ALL IN ONE INTEL	DELL ALL IN ONE INTEL + 500 GB + 4GB + DVD + 20 FHD W8 +BT. - Procesador: Intel Celeron Dual Core N2830 2.16 GHz. - Memoria RAM 4GB. - Disco duro: 500 GB. - Pantalla LED 19.5 pulgadas. - Sistema operativo: Windows 8.1	509,60	509,60	529,29	529,29	549,74
1	Impresora CANON INKJET	- Equipo fotográfico todo en uno. - Impresión de alta calidad con hasta 4800	70,00	70,00	72,70	72,70	75,51

		ppp y tecnología de cartuchos FINE. - Función de encendido y apagado automático - Imprime más con las tintas opcionales XL					
				TOTAL	579,60		602,00

Fuente: Entrevista proveedor

Elaborado por: La autora

Para estimar el costo del segundo computador e impresora se aplicó un promedio de la tasa de inflación del país de los últimos 5 años y este es de 3,86%.

Tabla 49. Variación tasa de inflación

AÑO	INFLACIÓN %
2011	5,41
2012	4,16
2013	2,70
2014	3,67
2015	3,38
TOTAL	19,32
Inf. Prom.	3,86

Fuente: BCE

Elaborado por: La autora

4.9.2. Muebles y enseres

La estimación sobre la adquisición equipo de muebles y enseres se lo ha llevado a cabo en base al espacio físico y actividades que se desarrollarán en la oficina y sede de la compañía de taxis. Para ello se ha realizado cotizaciones y revisiones en los sitios de web de varias empresas que ofrecen este tipo de muebles para determinar cuáles son las mejores opciones tomando en cuenta aspectos como precio y calidad.

Tabla 50. Muebles y enseres de oficina

CAN T.	NOMBRE	PROVEEDOR	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
1	Escritorio	Fabrimuebl esecuator	Escritorio recto modelo MOD OPE- 101. - Mesón en tablero de 20mm de espesor r - Soportes de metal y faldón en forma de U. - Cajoneras metálicas compuestas por dos gavetas.	\$ 160,00	\$ 160,00
1	Archivador aéreo	Auron	Cuerpo de mueble madera natural lacada, bordes termoadheridos de lámina PVC, tiraderas plásticas y acero maciso.	\$85,00	\$ 85,00
2	Sillas de visitas	Fabrimuebl esecuator	- Diseño ergonómico, de metal enmarcadas resistentes, tapizado. - Puntas de plástico para proteger el suelo. - Esponja de alta densidad.	\$24,99	\$ 49,98
1	Silla giratoria	Fabrimuebl esecuator	- Sistema de regulación neumática de altura. - Sistema semibasculante. - Asiento y espaldar de poliuretano semirrígido tapizado en tela. - Espalda tapizado en malla. - 5 puntas, rudas de nylon. - Ajuste de tensión. - Esponja de alta densidad - Apoyo lumbar mediante diseño del espaldar.	62,00	\$ 62,00

25	Sillas plásticas	Distribuidor a Unicornio	Silla plástica Butaka Queen. - Medidas: Fo 46cm, An: 63cm, Al: 95cm - Con apoyador de manos - Color blanco.	\$ 6,75	\$ 168,75
----	------------------	--------------------------	---	---------	-----------

Fuente: Entrevista proveedores

Elaborado por: La autora

\$525.73

4.9.3. Equipo de oficina

Para el presente proyecto se ha considerado necesario disponer de un teléfono fijo que facilite el proceso de comunicación cuando los clientes requieran el servicio de transporte y será adquirido en Cinticomp con las siguientes características:

Tabla 51. Equipo de oficina

CANT.	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	/.	UNITARIO	CV. TOTAL
1	Teléfono inalámbrico Morotola	- Teléfono inalámbrico con identificador de llamadas. - Tecnología digital DECT 6.0 para evitar interferencias. - Pantalla y teclado retro iluminado. - Almacenamiento de hasta 50 números. - Memoria para 10 últimos números marcados.		\$ 28,99	\$ 28,99
			TOTAL		\$ 28,99

Fuente: proforma proveedores

Elaborado por: La autora

4.9.4. Equipo de seguridad

Toda idea de emprendimiento sea grande o pequeño debe asumir responsabilidades con la finalidad de mitigar riesgos, los incendios es uno de

ellos, por tal motivo es necesario adquirir un extintor para las instalaciones de la oficina y sede de la compañía.

Tabla 52. Equipo de seguridad

CANT.	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Extintor contra incendios	-Extintor de 20 lbs de PQS. - Un año de garantía por defectos de fábrica. - Incluye sujetador de pared, manguera, manómetro, sello de seguridad.	\$ 58,00	\$ 58,00
TOTAL				\$ 58,00

Fuente: proforma proveedores

Elaborado por: La autora

4.10. DETERMINACIÓN DE GASTOS OPERATIVOS

4.10.1. Gastos administrativos

Para el proyecto se ha estimado los siguientes gastos administrativos que se detallan a continuación:

1. Sueldos y honorarios

La compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres requerirá la contratación de dos operadoras y un contador y se le pagará una remuneración básica unificada a la representante legal de la compañía.

Honorarios contador

Para el presente proyecto no será necesario contratar a un contador que trabaje bajo relación de dependencia. Por tal razón se requerirá de un profesional contable que trabaje por honorarios que serán cancelados de manera mensual, en este caso, dicho proceso lo realizará la Lcda. Elvia Tituaña, su oficina se

encuentra en Ibarra, calle Sucre entre García Moreno y Juan José Flores, frente al Parque Pedro Moncayo y cuyos rubros se detallan a continuación:

Tabla 53. Honorarios contador

CANT.	CARGO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
1	Contadora (honorarios)	\$ 900,00	\$ 934,78	\$ 970,90	\$ 1.008,41	\$ 1.047,38
TOTAL		\$ 900,00	\$ 934,78	\$ 970,90	\$ 1.008,41	\$ 1.047,38

Fuente: Entrevista proveedores
Elaborado por: La autora

Sueldo secretarias

La compañía brindará servicio de transporte ejecutivo, por lo que será necesario contratar dos secretarias que al mismo tiempo ejercerán la función de operadoras para atiendan las llamadas telefónicas de los clientes, quienes no requerirán de una amplia preparación académica, pero sí deben tener conocimientos de computación y trabajarán en dos turnos.

Tabla 54. Sueldo secretarias

CANT	CARGO	DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL AÑO BASE
2	SECRETARIA	SUELDO MENSUAL	\$ 732,00	\$ 8.784,00
		DÉCIMO CUARTO SUELDO	\$ 61,00	\$ 732,00
		DÉCIMO TERCER SUELDO	\$ 61,00	\$ 732,00
		APORTE PATRONAL 12,15%	\$ 88,94	\$ 1.067,26
		FONDOS DE RESERVA		
		TOTAL	\$ 942,94	\$ 11.315,26

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

Salarios conductora/representante legal

En el presente proyecto, las conductoras son propietarias del vehículo que van a conducir. De acuerdo a investigaciones de campo se determinó que en la actualidad las compañías de transporte comercial usualmente registran en el IESS a quienes representan legalmente a la compañía con la remuneración básica unificada, por tal motivo, para el desarrollo de este proyecto también se seguirá el mismo patrón de comportamiento.

Tabla 55. Sueldo conductora/representante legal

Can t.	Cargo	Detalle	Mensual base	Total año base	Año 1
1	Conductora- Representante legal	SUELDO MENSUAL	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 4.561,71
		DÉCIMO CUARTO SUELDO	\$ 30,50	\$ 366,00	\$ 380,14
		DÉCIMO TERCER SUELDO	\$ 30,50	\$ 366,00	\$ 380,14
		APORTE PATRONAL 12,15%	\$ 44,47	\$ 533,63	\$ 554,25
		FONDOS DE RESERVA			\$ 31,68
TOTAL			\$ 471,47	\$ 5.657,63	\$ 5.907,92

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

2. Servicios básicos

Los servicios básicos se han estimado de la siguiente manera: la energía eléctrica están relacionadas de acuerdo a la cantidad de computadoras, en este caso es una, el agua potable por el número de usuarios directos, es decir 2, para el servicio telefónico de acuerdo a los teléfonos que se utilizarán, para el presente proyecto se estimó adquirir uno, el servicio de internet es un valor fijo que lo establece el proveedor de acuerdo a la velocidad que se desee navegar.

Tabla 56. Servicios básicos

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía eléctrica	\$ 25,00	\$ 300,00
Agua potable	\$ 10,00	\$ 120,00
Internet	\$ 20,50	\$ 246,00
Servicio telefónico	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL	\$ 85,50	\$ 1.026,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

3. Arriendo oficina.

El gasto por concepto de arriendo de la oficina y sede de la compañía de taxis cuya extensión es de 37,5 m² es el siguiente:

Tabla 57. Gasto arriendo oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1	Gasto arriendo	\$ 180,00	\$ 2.160,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

4. Suministros de oficina

Los suministros de oficina que se han estimado necesarios son los siguientes:

Tabla 58. Suministros de oficina

CANT. ANUAL	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
2	Basureros	\$ 18,00	\$ 36,00
2	Escoba	\$ 1,28	\$ 2,56
1	Trapeador	\$ 3,45	\$ 3,45
3	Desinfectante	\$ 3,69	\$ 11,07
5	Paquetes de fundas de basura	\$ 1,79	\$ 8,95
1	Paños limpiadores	\$ 1,85	\$ 1,85
1	Recogedor de basura	\$ 3,64	\$ 3,64
2	Pares de guantes de limpieza	\$ 4,25	\$ 8,50
TOTAL		\$ 37,95	\$ 76,02

Fuente: Entrevista proveedor

Elaborado por: La autora

5. Suministros de limpieza

Los suministros de limpieza que se han considerado necesarios para las oficinas de la compañía son los siguientes:

Tabla 59. Suministros de limpieza

CANT. ANUAL	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
6	Resma de papel bond	\$ 3,50	\$ 21,00
3	Carpetas archivadoras	\$ 2,50	\$ 7,50
12	Esferos	\$ 0,40	\$ 4,80
6	Lápiz	\$ 0,35	\$ 2,10
1	Grapadora	\$ 4,50	\$ 4,50
1	Perforadora	\$ 5,50	\$ 5,50
3	Caja de grapas	\$ 3,00	\$ 9,00
10	Folder plásticas	\$ 0,45	\$ 4,50
TOTAL		\$ 20,20	\$ 58,90

Fuente: Entrevista proveedor

Elaborado por: La autora

6. Arriendo frecuencia.

Este servicio de comunicaciones se debe pagar de manera mensual al proveedor SICOMEA CÍA. LTDA. Incluye: caseta, torre, energía y mantenimiento preventivo.

Tabla 60. Arriendo frecuencia

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSU	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo frecuencia	150,00	1800,00	1869,55	1941,79	2016,82	2094,75
TOTAL	150,00	1800,00	1869,55	1941,79	2016,82	2094,75

Fuente: Proforma proveedor

Elaborado por: La autora

4.10.2. Gastos de venta

Los rubros destinados para la promoción de la compañía estarán destinados para la elaboración e impresión de tarjetas de presentación, que serán adquiridas en “Imbaoffset”, ubicado en la calle Sánchez y Cifuentes y Juan Grijalva (esquina), cuyo propietario es el Lcdo. Carlos Carlosama.

Tabla 61. Gasto publicidad

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto publicidad	\$ 60,00	\$ 720,00

Fuente: Entrevista proveedor

Elaborado por: La autora

4.10.3. Gastos diferidos

4.10.4. Gastos de constitución.

Los gastos de constitución se refieren a todos aquellos en que se deben incurrir para poner en marcha a la compañía siguiendo normativas preestablecidas de acuerdo a disposiciones legales.

Tabla 62. Gastos de constitución

DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
Garantía arriendo oficina		\$ 160,00
Patente Municipal y bomberos		\$ 30,00
Pago cuota Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros		\$ 55,00
<u>Inscripción en Registro Mercantil</u>		\$ 105,00
Inscripción de constitución en el Registro Mercantil	\$ 92,00	
Inscripción de representante legal en el Registro Mercantil	\$ 13,00	
<u>Registro constitución en la notaría</u>		\$ 476,91
Escritura de constitución	\$ 409,92	
Certificaciones habilitantes	\$ 39,25	
Registro de representante legal de la compañía (presidente, gerente)	\$ 27,74	
<u>TRÁMITES PARA OBTENER FRECUENCIA DE RADIOCOMUNICACIONES EN LA SENATEL</u>		\$ 340,00
Permiso temporal de 90días y trámite en la SENATEL	\$ 200,00	
Concesión de frecuencias y trámite en la SENATEL	\$ 80,00	
Servicio de comunicaciones fijo móvil sobre 30 Mz (pagos en SENATEL)	\$ 60,00	
<u>Imprevistos 5%</u>		\$ 58,35
TOTAL		1.166,91

Fuente: Entrevista proveedor

Elaborado por: La autora

4.11. CAPITAL DE TRABAJO

Se considera capital de trabajo al dinero que una empresa necesita para poder operar en el corto plazo, es decir, es el fondo económico que se necesita para poder producir antes de recibir sus propios ingresos por ventas.

Para la creación de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres el capital de trabajo estará integrado de la siguiente manera:

Tabla 63. Estructura de capital de trabajo

DETALLE		COSTO MENSUAL	COSTO 3 MESES
<u>Gastos Administrativos</u>		\$ 2.010,63	\$ 6.031,89
Sueldos operadoras	\$ 984,65		
Honorarios contador	\$ 60,00		
Sueldo conductoras representantes de	\$ 492,33		
Gastos servicios básicos	\$ 85,50		
Suministros de oficina	\$ 20,20		
Suministros de limpieza	\$ 37,95		
Gasto arriendo frecuencia de radiocon	\$ 150,00		
Gasto arriendo oficina y sede compa	\$ 180,00		
<u>Gastos de venta</u>			
Promoción	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 180,00
<u>Gastos financieros</u>			
Intereses de la deuda	\$ 699,90		\$ 699,90
TOTAL INVERSIÓN VARIABLE		\$ 2.070,63	\$ 6.911,79

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: La autora

Para esta idea de emprendimiento se requiere una capital de trabajo de 2070,63 USD en el primer mes. Se ha establecido una proyección para 3 meses obteniendo un valor de 6 911,79 USD, tiempo en el cual se considera que la

compañía pueda ya establecerse en el mercado y darse a conocer entre la ciudadanía por la calidad y calidez de sus diferentes tipos de servicios y por tanto establecer preferencia, lo que permitirá que las accionistas de la compañía empiecen a generar su propia utilidad.

4.12. INVERSIÓN TOTAL

Para poner en marcha el presente proyecto se necesita de una inversión total de 29 025,02USD los cuales están integrados por una inversión fija de 20946, 32USD que corresponde al 72% del total, también está compuesta por una inversión diferida de 1 166, 91 USD que es el 4% y el 23% representa a la inversión variable cuyo valor es de 6 911, 79 USD.

Tabla 64. Inversión total

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
<u>Inversión fija:</u>	\$ 20.946,32	72%
Equipo de radiocomunicación	\$ 19.754,00	
Equipo de cómputo	\$ 579,60	
Muebles y enseres	\$ 525,73	
Equipo de oficina	\$ 28,99	
Equipo de seguridad	\$ 58,00	
<u>Inversión Diferida:</u>	\$ 1.166,91	4%
Gastos de constitución	\$ 1.166,91	
<u>Inversión Variable:</u>	\$ 6.911,79	24%
Capital de trabajo	\$ 6.911,79	
INVERSIÓN TOTAL	\$ 29.025,02	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

4.13. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Los recursos para financiar el presente proyecto están estructurados de la siguiente manera:

Tabla 65. Fuentes de financiamiento

Descripción	Estructura	% Composición
Inversión propia	\$ 24.025,02	83%
Préstamo	\$ 5.000,00	17%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 29.025,02	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

4.14. CONCLUSIÓN

De acuerdo al estudio y cálculos realizados se puede determinar que la inversión total del presente proyecto es de 29 025,02 USD, los cuales serán financiados por las 35 socias que integrarán la compañía y se realizará una solicitud de crédito. Se pudo evidenciar que es factible llevar a cabo esta idea de emprendimiento si se realiza un uso adecuado y racional de los recursos disponibles y estimados en cada proceso productivo.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INTRODUCCIÓN

El estudio financiero permite determinar los recursos que el proyecto necesitará para su ejecución de manera monetaria, también se realiza estimaciones de ingresos y egresos que generará el mismo y las formas de cómo serán financiados.

Todos estos aspectos ayudarán a evaluar la rentabilidad económica del proyecto en el tiempo a través del uso de herramientas de evaluación financiera, lo que permitirá conocer si este es factible o ejecutable.

5.2. OBJETIVOS

5.2.1. Objetivo general

Realizar un estudio financiero con el fin de determinar la rentabilidad del proyecto, a través de la aplicación de evaluadores que garanticen la sustentabilidad y gestión de la compañía.

5.2.2. Objetivos específicos

1. Sistematizar la información monetaria proveniente de los estudios realizados anteriormente.
2. Realizar estimaciones de los niveles de inversión, ingresos y egresos que generará el proyecto.

3. Presentar de forma ordenada la información financiera a fin de facilitar la evaluación del proyecto.
4. Definir el flujo de fondos y usos que se le dará a los mismos, para estimar los niveles de operación del proyecto.

5.3. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS

En el estudio técnico se estableció que la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres no adquirirá los vehículos, sino que las socias deberán obtener la unidad de taxi de manera independiente, siendo este el principal requisito para formar parte de la empresa. Se estima que el proyecto estará integrado por 35 socias.

Se mencionó además que se fijará una cuota, la cual deberá ser cancelada de manera mensual ya que servirá para solventar los gastos tanto operativos, como administrativos y de venta en los que la compañía incurra.

A continuación se presenta la proyección de los ingresos que se generará para los siguientes cinco años, el cual está determinado por el número de socias y su aporte mensual. El número de socias se mantendrá constante en el tiempo; es decir 35, mientras que el valor del aporte mensual irá incrementando de manera anual de acuerdo al promedio de la variación de la tasa de inflación de los últimos cinco años, que según el Banco Central del Ecuador son las siguientes cifras:

Tabla 66. Promedio variación inflación

AÑO	INFLACIÓN %
2011	5,41
2012	4,16
2013	2,70
2014	3,67
2015	3,38
TOTAL	19,32
Inf. Prom.	3,86

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

Luego de haber obtenido esta tasa promedio de inflación tomando en cuenta los últimos cinco años se procede a realizar las proyecciones del nivel de ingresos del proyecto tanto mensual como anual, que se detalla a continuación:

Tabla 67. Proyección de nivel de ingresos

AÑO	1	2	3	4	5
Nº SOCIAS	35	35	35	35	35
APORTE MENSUAL INDIVIDUAL	\$ 85,00	\$ 88,28	\$ 91,70	\$ 95,24	\$ 98,92
TOTAL INGRESOS MENSUAL	\$ 2.975,00	\$ 3.089,95	\$ 3.209,35	\$ 3.333,36	\$ 3.462,16
TOTAL INGRESOS ANUAL	\$ 35.700,00	\$ 37.079,45	\$ 38.512,20	\$ 40.000,31	\$ 41.545,92

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

5.4. DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS

5.4.1. Costos operativos

Los costos operativos de un proyecto son aquellos que se afrontan luego de haber finalizado la inversión inicial o de haber definido la instalación de la capacidad productiva del mismo. Estos costos abarcan a los costos de producción, administración y comercialización.

Para el presente proyecto la proyección de los gastos administrativos y de ventas se lo determinó en base al promedio de la variación de la tasa de inflación de los últimos cinco años que corresponde a 1,03864.

5.4.1.1. Gastos administrativos

Se refiere a aquellos gastos que tienen relación directa con la administración general y dirección de una empresa y no con sus actividades de producción ni de comercialización.

1. Gasto Sueldos y honorarios

La compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres requerirá la contratación de las siguientes personas cuyos sueldos y honorarios se detalla a continuación:

Tabla 68 Sueldos y honorarios
(Promedio inflación 1,03864)

CANT.	CARGO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
2	Secretarias	11815,83	11815,83	12272,40	12746,60	13239,13
1	Conductora	5907,92	5907,92	6136,20	6373,30	6619,57
1	Contador(honorarios)	900,00	934,78	970,90	1008,41	1047,38
TOTAL		18623,75	18658,53	19379,49	20128,32	20906,08

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

1. Sueldo Secretarias

Para el proyecto será necesario contratar a 2 secretarias que también realizarán la función de operadoras, de tiempo completo a fin de facilitar la comunicación entre el cliente y la conductora a través del equipo de radio taxi.

Tabla 69 Sueldo secretarias
(Promedio inflación 1,03864)

(Promedio Imigración 1,03864)									
CANT	CARGO	DETALLE	TOTAL MENSU	TOTAL AÑO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
2	SECRETARIA	SUELDO MENSUAL	732,00	8784,00	9123,41	9475,94	9842,09	10222,39	10617,38
		DÉCIMO CUARTO S	61,00	732,00	760,28	789,66	820,17	851,87	884,78
		DÉCIMO TERCER S	61,00	732,00	760,28	789,66	820,17	851,87	884,78
		APORTE PATRONAL 1	88,94	1067,26	1108,49	1151,33	1195,81	1242,02	1290,01
		FONDOS DE RESERVA			63,36	65,81	68,35	70,99	73,73
		TOTAL	942,94	11315,26	11815,83	12272,40	12746,60	13239,13	13750,69

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

2. Sueldo conductora/ representante legal

De acuerdo a la información recolectada de entrevistas con los señores conductores de Ibarra se pudo establecer que quienes ejercer el cargo de presidente y gerente de las compañías no perciben un sueldo mensual por parte de la empresa, ya que estiman que no realizan funciones que exijan su tiempo completo para desarrollarlas, pero de la contribución mensual voluntaria que los socios realizan, destinan cierta cantidad para pagar el aporte patronal y personal de afiliación al IESS del presidente, gerente o de quienes se encuentren representando a la compañía.

En este proyecto al no pertenecer los vehículos a la compañía, también se seguirá el mismo patrón de comportamiento de las demás organizaciones de transporte comercial, pero en este caso sí se le pagará una remuneración mensual al representante de la compañía, en este caso el presidente.

Tabla 70. Sueldo conductora-representante legal
(Promedio inflación 1,03864)

Can t.	Cargo	Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Conductora- Representa nte legal	SUELDO MENSUAL	4561,71	4737,97	4921,05	5111,20	5308,69
		DÉCIMO CUARTO SUE	380,14	394,83	410,09	425,93	442,39
		DÉCIMO TERCER SUE	380,14	394,83	410,09	425,93	442,39
		APORTE PATRONAL 1	554,25	575,66	597,91	621,01	645,01
		FONDOS DE RESERV	31,68	32,90	34,17	35,49	36,87
		TOTAL	5907,92	6136,20	6373,30	6619,57	6875,35

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

3. Honorarios contador

Para el proyecto no será necesario contratar a un profesional contable bajo relación de dependencia por lo que a continuación se presenta los rubros que se le pagará a un contador por concepto de honorarios profesionales.

Tabla 71. Honorarios contador
(Promedio inflación 1,03864)

CANT.	CARGO	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
1	Contadora (honorarios)	\$ 900,00	\$ 934,78	\$ 970,90	\$ 1.008,41	\$ 1.047,38
	TOTAL	\$ 900,00	\$ 934,78	\$ 970,90	\$ 1.008,41	\$ 1.047,38

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

4. Gasto servicios básicos

La compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres deberá disponer de un local que funcione como sede y oficina de la misma, la cual dispondrá de todos los servicios básicos a fin de garantizar un adecuado ambiente de trabajo para quienes hagan uso de este espacio.

Tabla 72. Gasto servicios básicos

SERVICIO BÁSICO	TOTAL MENSUA L	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
Energía eléctrica	25,00	300,00	311,59	323,63	336,14	349,13
Agua potable	10,00	120,00	124,64	129,45	134,45	139,65
Internet	20,50	246,00	255,51	265,38	275,63	286,28
Servicio telefónico	30,00	360,00	373,91	388,36	403,36	418,95
TOTAL	85,50	1026,00	1065,64	1106,82	1149,59	1194,01

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

5. Suministros de oficina

El costo de los suministros de oficina que serán necesarios para llevar a cabo este proyecto es el siguiente:

Tabla 73. Suministros de oficina
(Promedio inflación 1,03864)

CANT. ANUAL	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
6	Resma de papel l	3,50	21,00	21,81	22,65	23,53	24,44
3	Carpetas archivac	2,50	7,50	7,79	8,09	8,40	8,73
12	Esferos	0,40	4,80	4,99	5,18	5,38	5,59
6	Lápiz	0,35	2,10	2,18	2,27	2,35	2,44
1	Grapadora	4,50	4,50	4,67	4,85	5,04	5,24
1	Perforadora	5,50	5,50	5,71	5,93	6,16	6,40
3	Caja de grapas	3,00	9,00	9,35	9,71	10,08	10,47
10	Folder plásticas	0,45	4,50	4,67	4,85	5,04	5,24
TOTAL		20,20	58,90	61,18	63,54	65,99	68,54

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

6. Suministros de limpieza

Los costos de los suministros que se utilizarán para la limpieza de la oficina y sede de la compañía son los siguientes:

Tabla 74. Suministros de limpieza
(Promedio inflación 1,03864)

CANT. ANUAL	DESCRIPCIÓN	V. U.	V.A.	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
2	Basureros	18,00	36,00	37,39	38,84	40,34	41,90
2	Escoba	1,28	2,56	2,66	2,76	2,87	2,98
1	Trapeador	3,45	3,45	3,58	3,72	3,87	4,01

CANT. ANUAL	DESCRIPCIÓN	V. U.	V.A.	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3	Desinfectante	3,69	11,07	11,50	11,94	12,40	12,88
5	Paquetes de fund:	1,79	8,95	9,30	9,66	10,03	10,42
1	Paños limpiadore:	1,85	1,85	1,92	2,00	2,07	2,15
1	Recogedor de ba:	3,64	3,64	3,78	3,93	4,08	4,24
2	Pares de guantes de	4,25	8,50	8,83	9,17	9,52	9,89
TOTAL		37,95	76,02	78,96	82,01	85,18	88,47

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

7. Arriendo frecuencia sistema radiocomunicaciones

La compañía hará uso de un sistema de radio taxi por lo tanto se debe cancelar un valor por concepto de arriendo de frecuencia de manera mensual.

Tabla 75. Arriendo frecuencia de radio comunicaciones
(Promedio inflación 1,03864)

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo frecuencia	150,00	1800,00	1869,55	1941,79	2016,82	2094,75
TOTAL	150,00	1800,00	1869,55	1941,79	2016,82	2094,75

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

8. Arriendo oficina y sede

Para el presente proyecto se ha considerado necesario contar de un espacio para que las operadas puedan llevar a cabo sus funciones con el sistema de radiocomunicaciones y también desarrollar las reuniones de las socias de la compañía, en vista de ello es importante incluir los siguientes valores por concepto de arriendo de oficina y sede:

Tabla 76. Arriendo oficina y sede
(Promedio inflación 1,03864)

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto arriendo local	180,00	2160,00	2243,46	2330,15	2420,19	2513,70
TOTAL	180,00	2160,00	2243,46	2330,15	2420,19	2513,70

Fuente: Información estudio técnico

Elaborado por: La autora

5.4.1.2. Resumen de gastos administrativos

Luego de haber detallado los costos de los gastos administrativos a continuación se presenta un resumen de ellos.

Tabla 77. Resumen Gastos Administrativos

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos operadoras	11815,83	12272,40	12746,60	13239,13	13750,69
Honorarios contador	900,00	934,78	970,90	1008,41	1047,38
Sueldo conductoras representantes de la	5907,92	6136,20	6373,30	6619,57	6875,35
Gastos servicios básicos	1026,00	1065,64	1106,82	1149,59	1194,01
Suministros de oficina	48,40	50,27	52,21	54,23	56,33
Suministros de limpieza	76,02	78,96	82,01	85,18	88,47
Gasto arriendo frecuencia de radiocomunicaciones	1800,00	1869,55	1941,79	2016,82	2094,75
Gasto arriendo oficina y sede compañía	2160,00	2243,46	2330,15	2420,19	2513,70
TOTAL	23734,17	24651,26	25603,78	26593,12	27620,67

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: La autora

5.4.1.3. Gastos de ventas

Son aquellas erogaciones de dinero que están vinculadas con las ventas o cuyo destino es el fomento de las mismas. Para el presente proyecto se incurrirá en los siguientes rubros por concepto de gastos de venta:

Tabla 78. Gasto publicidad
(Promedio inflación 1,03864)

DESCRIPCIÓN	MENS UAL	VALOR ANUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto publicidad	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 747,82	\$ 776,72	\$ 806,73	\$ 837,90

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: La autora

5.5. Gastos financieros

Para la ejecución del proyecto se necesita una inversión total de \$29.025,02 USD de los cuales el 17% serán financiados mediante una solicitud de crédito a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega, por un monto de 5 000,00 USD y el 83% restante serán cubiertos con recursos propios. La amortización de la deuda se llevará a cabo de manera trimestral.

5.5.1. Amortización de la deuda

Monto:	5 000,00 USD
Número de pagos/años:	5 años
Número de cuotas:	20
Tasa de interés:	19,9%
Tasa periódica:	0,03694375
Cuota:	358,09 USD

Tabla 79. Tabla de amortización trimestral

CUOT	CAPITAL	VALOR CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO
1	5.000,00	\$ 358,09	\$ 184,82	\$ 173,27	\$ 4.826,73
2	\$ 4.826,73	\$ 358,09	\$ 178,42	\$ 179,67	\$ 4.647,06
3	\$ 4.647,06	\$ 358,09	\$ 171,78	\$ 186,31	\$ 4.460,75
4	\$ 4.460,75	\$ 358,09	\$ 164,89	\$ 193,20	\$ 4.267,55
5	\$ 4.267,55	\$ 358,09	\$ 157,75	\$ 200,34	\$ 4.067,21
6	\$ 4.067,21	\$ 358,09	\$ 150,34	\$ 207,75	\$ 3.859,47
7	\$ 3.859,47	\$ 358,09	\$ 142,66	\$ 215,42	\$ 3.644,04
8	\$ 3.644,04	\$ 358,09	\$ 134,70	\$ 223,39	\$ 3.420,66
9	\$ 3.420,66	\$ 358,09	\$ 126,44	\$ 231,65	\$ 3.189,01
10	\$ 3.189,01	\$ 358,09	\$ 117,88	\$ 240,21	\$ 2.948,80
11	\$ 2.948,80	\$ 358,09	\$ 109,00	\$ 249,09	\$ 2.699,72
12	\$ 2.699,72	\$ 358,09	\$ 99,79	\$ 258,29	\$ 2.441,42
13	\$ 2.441,42	\$ 358,09	\$ 90,25	\$ 267,84	\$ 2.173,58
14	\$ 2.173,58	\$ 358,09	\$ 80,35	\$ 277,74	\$ 1.895,84
15	\$ 1.895,84	\$ 358,09	\$ 70,08	\$ 288,01	\$ 1.607,83
16	\$ 1.607,83	\$ 358,09	\$ 59,43	\$ 298,66	\$ 1.309,17
17	\$ 1.309,17	\$ 358,09	\$ 48,39	\$ 309,69	\$ 999,48
18	\$ 999,48	\$ 358,09	\$ 36,95	\$ 321,14	\$ 678,34
19	\$ 678,34	\$ 358,09	\$ 25,07	\$ 333,01	\$ 345,32
20	\$ 345,32	\$ 358,09	\$ 12,76	\$ 345,32	(\$ 0,00)

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

5.5.2. Proyección gastos financieros

Dentro de los gastos financieros se considera a los valores que se paga por concepto de interés del crédito solicitado.

Tabla 80. Gasto interés

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto interés	\$ 699,90	\$ 585,45	\$ 453,12	\$ 300,10	\$ 123,18
TOTAL	\$ 699,90	\$ 585,45	\$ 453,12	\$ 300,10	\$ 123,18

Fuente: <http://www.cpmv.fin.ec/index.php/modules-menu/creditos/simulador-creditos>

Elaborado por: La autora

5.6. DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

De acuerdo a lo establecido en el estudio técnico, para la ejecución del proyecto es necesario contar con los siguientes activos fijos:

Tabla 81. Resumen activos fijos

ACTIVO FIJO	VALOR
Equipo de cómputo	\$ 579,60
Muebles y enseres	\$ 525,73
Equipo de oficina	\$ 28,99
Equipo de seguridad	\$ 58,00
TOTAL	\$ 1.192,32

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

El cálculo de la depreciación de los activos fijos del presente proyecto se lo ha realizado aplicando el método de línea recta y de acuerdo a lo establecido en el numeral 15 del art. 28 del Reglamento para Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, donde se establece el tiempo de vida útil de la propiedad, planta y equipo, como también se ha considerado los porcentajes del numeral 6 del artículo 27 del mismo reglamento, y se ha estimado un valor de salvamento del 10% del valor de adquisición.

Tabla 82. Resumen depreciación activos fijos

DETALLE	VALOR ADQUISICIÓN	VALOR RESIDUAL 10%	VIDA ÚTIL	PERIODOS					VALOR DE RESCATE
				1	2	3	4	5	
Equipo de radiocomunica	19754,00	1975,40	10,00	1777,86	1777,86	1777,86	1777,86	1777,86	10864,70
Muebles y enseres	525,73	52,57	10,00	47,32	47,32	47,32	47,32	47,32	289,15
Equipo de oficina	28,99	2,90	10,00	2,61	2,61	2,61	2,61	2,61	15,94
Equipo de cómputo	579,60	57,96	3,00	173,88	173,88	173,88			57,96
Equipo de seguridad	58,00	5,80	10,00	5,22	5,22	5,22	5,22	5,22	31,90
Renovación equipo de cómputo Año 4	602,00	60,20	3,00				180,60	180,60	240,80
TOTAL	21548,32			2006,88	2006,88	2006,88	2013,60	2013,60	11500,45

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

5.7. AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos se amortizan de acuerdo a como estos se vayan gastando; es decir, depende de la realidad de cada proyecto, en este caso la amortización se lo hará en 5 años para efectos del gasto.

Tabla 83. Amortización activos diferidos

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
Amortización activos diferidos	\$ 233,38	\$ 233,38	\$ 233,38	\$ 233,38	\$ 233,38
TOTAL	\$ 233,38	\$ 233,38	\$ 233,38	\$ 233,38	\$ 233,38

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

5.8. RESUMEN EGRESOS PROYECTOS

Tabla 84. Resumen egresos proyectados

CUENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de administrac	23734,17	24651,26	25603,78	26593,12	27620,67
Gastos de ventas	720,00	747,82	776,72	806,73	837,90
Gasto depreciación	2006,88	2006,88	2006,88	2013,60	2013,60
Gastos amortización a	233,38	233,38	233,38	233,38	233,38
Gastos financieros	699,90	585,45	453,12	300,10	123,18
TOTAL	27160,96	27991,42	28840,50	29713,55	30595,35

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

5.9. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros proyectados son una síntesis del proceso presupuestario integral de un proyecto, que permiten analizar los resultados de las futuras decisiones.

5.9.1. Estado de situación inicial

Este estado financiero detalla los recursos que dispone una empresa a una fecha determinada; es decir el activo, como también refleja las obligaciones que asume para cubrir dichos recursos, pasivo y patrimonio. En síntesis, en este balance se expresa el monto total de la inversión a realizarse.

Tabla 85. Estado de situación inicial

ACTIVOS	
Capital de trabajo	\$ 6.911,79
Inversión diferida	\$ 1.166,91
Inversión fija	\$20.946,32
Equipo de radiocomunicaciones	\$ 19.754,00
Equipo de cómputo	\$ 579,60
Equipo de oficina	\$ 28,99
Muebles y enseres de oficina	\$ 525,73
Equipo de seguridad	\$ 58,00
TOTAL ACTIVOS	\$29.025,02
PASIVOS	
Deuda por pagar	\$ 5.000,00
TOTAL PASIVOS	\$ 5.000,00
PATRIMONIO	
Capital en acciones	\$ 24.025,02
TOTAL PATRIMONIO	\$24.025,02
TOTAL PASIVOS MÁS PATRIMONIO	\$29.025,02

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.9.2. Estado de resultados

Refleja el resultado obtenido en un periodo determinado, ganancia o pérdida, mediante la diferencia del total de ingresos y el total de egresos.

Tabla 86. Estado de Resultados

CUENTAS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por cuotas proyectad	35700,00	37079,45	38512,20	40000,31	41545,92
(=) Total ingresos operacionales	35700,00	37079,45	38512,20	40000,31	41545,92
GASTOS OPERACIONALES					
(-) Gastos de administración	23734,17	24651,26	25603,78	26593,12	27620,67
(-) Gastos de ventas	720,00	747,82	776,72	806,73	837,90
(-) Depreciaciones	2006,88	2006,88	2006,88	2013,60	2013,60
(-) Amortización activos diferidos	233,38	233,38	233,38	233,38	233,38
(=) Total gastos operacionales proyectados	25974,44	26891,53	27844,05	28840,10	29867,66
(=) Utilidad operacional proyect	9725,56	10187,92	10668,15	11160,21	11678,26
GASTOS FINANCIEROS					
(-) Intereses	699,90	585,45	453,12	300,10	123,18
(=) Utilidad antes Part. Trabajad	9025,66	9602,47	10215,03	10860,11	11555,09
(-) 15% Participaciones trabajado	1353,85	1440,37	1532,25	1629,02	1733,26
(=) Utilidad antes de Imp. Rta.	7671,81	8162,10	8682,78	9231,09	9821,82
(-) 22% de Impuesto a la Renta	1687,80	1795,66	1910,21	2030,84	2160,80
(=) Utilidad Neta	5984,01	6366,44	6772,56	7200,25	7661,02

Fuente: Información estudio financiero
Elaborado por: La autora

5.9.3. Estado de flujo de efectivo

Este estado refleja los pronósticos de ingreso y egreso de efectivo de un periodo determinado, siendo este la base para establecer la viabilidad del proyecto mediante el uso de evaluadores financieros.

Tabla 87. Estado de flujo de efectivo

Cuenta	Año base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
INVERSIÓN	\$ 29.025,02						
Crédito	\$ 5.000,00						
Capital propio	\$ 24.025,02						
UTILIDAD NETA		\$ 5.987,99	\$ 6.370,57	\$ 6.776,86	\$ 7.204,71	\$ 7.665,65	
(+) Valor de rescate							\$ 11.500,45
(+) Depreciaciones		\$ 2.006,88	\$ 2.006,88	\$ 2.006,88	\$ 2.013,60	\$ 2.013,60	
(-) Amortizaciones diferidos		-\$ 233,38	-\$ 233,38	-\$ 233,38	-\$ 233,38	-\$ 233,38	
(+) Recuperación de venta de activos					\$ 57,96		
		\$ 7.528,11	\$ 7.910,69	\$ 8.316,98	\$ 8.809,51	\$ 9.212,49	\$ 11.500,45
(-) Reinversión activo fijo					\$ 602,00		
(-) Amortizaciones préstamo		\$ 732,45	\$ 846,90	\$ 979,23	\$ 1.132,25	\$ 1.309,17	\$ 0,00
TOTAL INVERSIÓN	-\$ 29.025,02	\$ 732,45	\$ 846,90	\$ 979,23	\$ 1.734,24	\$ 1.309,17	
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$ 29.025,02	\$ 6.795,66	\$ 7.063,79	\$ 7.337,74	\$ 7.677,26	\$ 7.903,32	\$ 11.500,45

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

5.10. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera comprende un conjunto de métodos necesarios que permiten evaluar la factibilidad y viabilidad del proyecto, para con ello tomar o no la decisión de inversión.

5.10.1. Costo de oportunidad

Para calcular el costo de oportunidad, primero es necesario establecer una ponderación entre los recursos financiados y propios, luego se debe realizar un ajuste utilizando la tasa de inflación, que de acuerdo al Banco Central del Ecuador para el año 2015 esta tasa es de 3,09%.

Tabla 88. Costo de oportunidad

Descripción	Estructura	% Composición	Tasa de rendimiento	Valor ponderado
Inversión propia	\$ 24.025,02	83%	5,83%	4,83%
Préstamo	\$ 5.000,00	17%	19,90%	3,43%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 29.025,02			8,25%

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$TRM = (1 + CK) (1 + \text{Inflación.}) - 1$$

Costo de oportunidad

$$CK = (8,25\%)$$

$$\text{Inflación} = 3,09\%$$

TRM= Tasa de Rendimiento Medio

$$TRM = (1 + 0,0826) (1 + 0,0338)$$

$$TRM = 0,1192$$

$$TRM = 11,92\%$$

11,92% es el costo del capital donde tanto fondos financiados como propios tienen un mejor rendimiento que otra inversión. Este porcentaje representa además un parámetro para la TIR, puesto que esta tasa no debe ser menor al costo de oportunidad para que el proyecto sea factible o viable.

5.10.2. Valor actual neto (VAN)

El cálculo del valor actual neto permite obtener el valor presente de un determinado número de flujos de efectivo futuros que fueron producidos por una inversión. Para este proceso es necesario utilizar la tasa obtenida del cálculo del costo de oportunidad, es decir 11,92% y con ella se procede a actualizar todos los flujos de efectivo para luego restar la inversión inicial. Esto se lleva a cabo aplicando la siguiente fórmula:

$$VAN = -INVERSIÓN + \frac{\sum FLUJO DE CAJA NETO}{(1 + i)^n}$$

Donde:

FNE= Flujo Neto de Efectivo

I= Inversión inicial

i= tasa

Tabla 89. Valor actual neto

AÑO	Flujos Netos	Tasa de Redescuento 11,92%	Flujos netos actualizados
0	-\$ 29.025,02		
1	\$ 6.795,66	1,1192	\$ 6.071,72
2	\$ 7.063,79	1,2527	\$ 5.638,95
3	\$ 7.337,74	1,4020	\$ 5.233,63
4	\$ 7.677,26	1,5692	\$ 4.892,45
5	\$ 7.903,32	1,7563	\$ 4.499,97
6	\$ 11.500,45	1,9657	\$ 5.850,53
		ΣFNA	\$ 32.187,25
		VAN Tasa inferior	\$ 3.162,23

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$\begin{aligned}
VAN &= -INVERSIÓN + \sum FNA \\
VAN &= -\$ 29.025,02 + \$ 32.187,25 \\
VAN &= \$ 3 162,23
\end{aligned}$$

El VAN obtenido es mayor a cero, por lo tanto este indicador sugiere que el proyecto en estudio es factible y se puede optar por esta idea de emprendimiento, ya que esto significa que el proyecto aportará beneficios económicos por encima de la tasa establecida, es decir se tendrá un valor agregado.

5.10.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Este indicador es la tasa de descuento donde se iguala el monto de la inversión, es decir los pagos con los flujos de tesorería futuros, los cobros. A continuación se describe la fórmula de la tasa interna de retorno.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VANTi}{VANTi - VANTs} \right]$$

Donde:

Ti = Tasa inferior

Ts = Tasa superior

VAN Ti = Valor actual neto de la tasa inferior

VAN Ts = Valor actual neto de la tasa superior

Tabla 90. Flujos actualizados para obtener el VAN tasa inferior (positivo)

AÑO	Flujos Netos	Tasa de Redescuento 11,92%	Flujos netos actualizados
0	-\$ 29.025,02		
1	\$ 6.795,66	1,1192	\$ 6.071,72
2	\$ 7.063,79	1,2527	\$ 5.638,95
3	\$ 7.337,74	1,4020	\$ 5.233,63
4	\$ 7.677,26	1,5692	\$ 4.892,45
5	\$ 7.903,32	1,7563	\$ 4.499,97
6	\$ 11.500,45	1,9657	\$ 5.850,53
		ΣFNA	\$ 32.187,25
		VAN Tasa inferior	\$ 3.162,23

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

Tabla 91. Flujos actualizados para obtener el VAN tasa superior (negativo)

Año	Flujos netos	Tasa de Redescuento 16%	Flujos Netos Actualizados
0	-\$ 29.025,02		
1	\$ 6.795,66	1,1600	\$ 5.858,33
2	\$ 7.063,79	1,3456	\$ 5.249,55
3	\$ 7.337,74	1,5609	\$ 4.700,98
4	\$ 7.677,26	1,8106	\$ 4.240,08
5	\$ 7.903,32	2,1003	\$ 3.762,87
6	\$ 11.500,45	2,4364	\$ 4.720,27
		ΣFNA	\$ 28.532,09
		VAN Tasa superior	-\$ 492,93

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right]$$

$$TIR = 0,1192 + (0,16 - 0,1192) \left[\frac{3\,162,23}{3\,162,23 - (-492,93)} \right]$$

$$TIR = 16,30\%$$

La TIR para el proyecto en estudio es de 16,30%; es decir, es mayor a la tasa del costo de oportunidad, por lo tanto se ratifica la factibilidad del proyecto.

5.10.4. Tasa de rendimiento beneficio-costo o relación ingresos-egresos

Representa la relación entre ingresos deflactados y egresos deflactados de flujo de caja, el deflactor es la tasa del costo de oportunidad, en este caso es 11,92% y es atractiva cuando se supera el valor uno.

Tabla 92. Relación ingreso-egresos actualizados

Año	Ingresos	TRM (0,1192)	Ingreso Actualizado	Egresos	EGRESO Actualizado
0	-\$ 28.905,02	1	-\$ 28.905,02		
1	\$ 35.700,00	0,89	\$ 31.896,89	\$ 24.668,08	\$ 22.040,19
2	\$ 37.079,45	0,80	\$ 29.600,12	\$ 25.479,75	\$ 20.340,21
3	\$ 38.512,20	0,71	\$ 27.468,73	\$ 26.309,33	\$ 18.765,06
4	\$ 40.000,31	0,64	\$ 25.490,81	\$ 27.155,40	\$ 17.305,20
5	\$ 41.545,92	0,57	\$ 23.655,32	\$ 28.016,17	\$ 15.951,78
TOTALES			\$ 109.206,83		\$ 94.402,44

Fuente: Información estudio financiero

Elaborado por: La autora

$$\text{Beneficio costo} = \frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Egresos actualizados}}$$

$$\text{Beneficio costo} = \frac{109\,206,83}{94\,402,44}$$

$$\text{Beneficio costo} = 1,22$$

Este resultado indica que por cada dólar invertido el proyecto generará 1,22USD.

5.10.5. Relación beneficio - costo (TRBC)

Representa los ingresos que el proyecto presupuestará durante su vida útil en función de la inversión inicial, expresado en valor presente. Para que sea atractiva esta tasa debe superar el uno.

Proceso de cálculo:

$$\text{TRBC} = \frac{\sum \text{FNA}}{\sum \text{Inversión}}$$

$$\text{TRBC} = \frac{35\,137,38}{28\,905,02}$$

$$\text{TRBC} = 1,19$$

Este resultado indica que por cada dólar invertido el proyecto va a generar 1,19 en ingresos de valor presente, es decir que se recupera el dólar y se gana 0,19 centavos.

5.10.6. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio analiza la relación que se da entre los gastos y costos fijos, gastos y costos variables, el nivel de ventas y la utilidad operacional.

El punto de equilibrio trata sobre el volumen de producción y ventas que un proyecto debe alcanzar para cubrir sus gastos y costos; es decir, en este nivel de producción y ventas no existen utilidad operacional pero tampoco existe pérdida, puesto que la sumatoria de sus ingresos operacionales es igual a la sumatoria de sus gastos y costos operacionales.

El presente proyecto no incurre en costos o gastos operacionales variables, ya que al ser una compañía de servicios de transporte comercial cuyos vehículos son propiedad de las socias, los entradas que obtendrá la empresa son fijas ya que constituyen el aporte mensual que de manera necesaria deberán realizar las socias integrantes, independientemente del nivel de ingresos que ellas hayan obtenido.

Por lo tanto el punto de equilibrio en este proyecto se dará cuando los ingresos logren cubrir en su totalidad a los costos o gastos operacionales que incurra la compañía.

5.10.7. Recuperación de la inversión en el tiempo

Es el tiempo que le toma al proyecto generar el flujo de efectivo suficiente para cubrir la inversión inicial realizada por el inversionista.

Para el presente proyecto se ha realizado la recuperación corriente de la inversión.

Tabla 93. Recuperación de la inversión corriente

AÑO	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS	% DE RECUPERACIÓN
1	\$ 7.608,52	\$ 7.608,52	26%
2	\$ 7.876,50	\$ 15.485,02	53%
3	\$ 8.150,29	\$ 23.635,31	81%
4	\$ 8.489,64	\$ 32.124,95	111%
5	\$ 8.715,53	\$ 40.840,47	141%

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

En dinero corriente la inversión será recuperada en 3 años y 7 meses.

5.11. RESUMEN EVALUACIÓN FINANCIERA

Tabla 94. Resumen evaluación financiera

EVALUADOR	VALOR	CRITERIO
VAN	\$ 3.162,23	Adecuado
TIR	16,30%	Adecuado
Beneficio/Costo	1,22	Adecuado
TRBC	1,19	Adecuado
Recuperación de la inversión corriente	3 Años y 7 meses	Adecuado

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora

5.12. OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Luego de haber analizado y cuantificado la información de estudios anteriores y de realizar cálculos para estimar de manera monetaria los niveles de ingresos y egresos que generará el proyecto, se pudo determinar mediante

el uso de evaluadores financieros que el proyecto es factible y aconsejable desarrollarlo.

Posee una atractiva relación entre costos y beneficios y manifiesta índices aceptables de rentabilidad, debido a que existe un mercado creciente que requieren este tipo de servicios y obtener buenos resultados.

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1. INTRODUCCIÓN

El presente estudio está relacionado con el ambiente donde el proyecto se desarrollará, comprende aspectos como: la autoridad, los principios y valores con los que se va a direccionar, como también los mecanismos y elementos de coordinación que se empleará.

La organización busca conseguir los objetivos propuestos mediante una óptima agrupación de funciones, es decir a través de la asignación de actividades a los diferentes niveles. Es necesario recalcar que esto debe ser un proceso permanente y constante, el diseño de la estructura organizacional debe ser flexible para adaptarse a los cambios que viva la entidad.

6.2. ASPECTO ESTRATÉGICO

6.2.1 Objetivos

6.2.1.1 Objetivo general

Establecer una estructura organizacional adecuada que permita identificar las características óptimas del personal que laborará en la compañía, mediante un organigrama estructural.

6.2.1.2. Objetivos específicos

9. Determinar la opción de organización que mejor se adapte a las necesidades del proyecto.

10. Definir las características de la figura legal que acogerá la organización con el que se desarrollará el proyecto.
11. Establecer la modalidad de la estructura funcional de acuerdo a los requerimientos del proyecto.

6.2.2. Nombre o razón social

El nombre o razón social con el que se le designará a la compañía de taxis ejecutivos por mujeres es “8 de marzo”, con el cual se lo inscribirá en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Registro Mercantil, Servicio de Rentas Internas, Empresa Pública de Movilidad, Municipio de Ibarra y demás entidades que así lo requieran.

Ilustración 9. Logo



Elaborado por: La autora

6.2.3. Misión

Ser una empresa líder de transporte comercial, generando satisfacción a nuestros clientes a través de un servicio oportuno y personalizado, apoyado en la calidad y calidez profesional de la mujer ibarreña.

6.2.4. Visión

En los próximos cinco años la compañía “8 de marzo”, será la primera empresa femenina en el sector del transporte comercial de taxis posicionada y reconocida, utilizando tecnología moderna y talento humano capacitado y comprometido con el éxito.

6.2.5. Objetivos

1. Proporcionar un servicio profesional, oportuno y seguro a nuestros clientes.
2. Satisfacer las expectativas y peticiones de los clientes.
3. Brindar servicios de alta calidad y calidez.
4. Responder de manera inmediata ante posibles quejas y sugerencias de los clientes.
5. Capacitar permanentemente al talento humano para conseguir un mejoramiento continuo en la prestación del servicio a los clientes.

6.2.6. Valores

1. **Respeto:** Mantener una especial consideración y respeto con los clientes, a través de una comunicación continua para cumplir con los requerimientos de forma oportuna y segura.

2. **Honradez:** Con rectitud e integridad no defraudar la confianza que los clientes depositan en nuestras manos. Cuidando la transportación de las personas e insumos en todas sus etapas.
3. **Responsabilidad:** Con nuestra responsabilidad y acciones contribuimos al cumplimiento de nuestros compromisos y logro de objetivos corporativos.
4. **Vocación de servicio:** Direccionados por un espíritu emprendedor, enfocados siempre a la actualización sobre procedimientos y tendencias del sector del transporte comercial.
5. **Flexibilidad:** Nuestro equipo de trabajo desarrolla sus funciones adaptándose a las variaciones de las circunstancias de manera oportuna, para hacer compatibles nuestro modo de trabajo con los clientes.

6.2.7. Principios

1. **Compromiso:** El desarrollo de nuestras actividades estarán relacionadas directamente con la responsabilidad de cumplimiento oportuno y a tiempo.
2. **Integridad y calidad humana:** Todos los servicios serán brindados a los clientes con calidad y calidez.
3. **Excelencia:** Estará presente en cada etapa de prestación del servicio, con el fin de garantizar satisfacción del cliente.

6.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

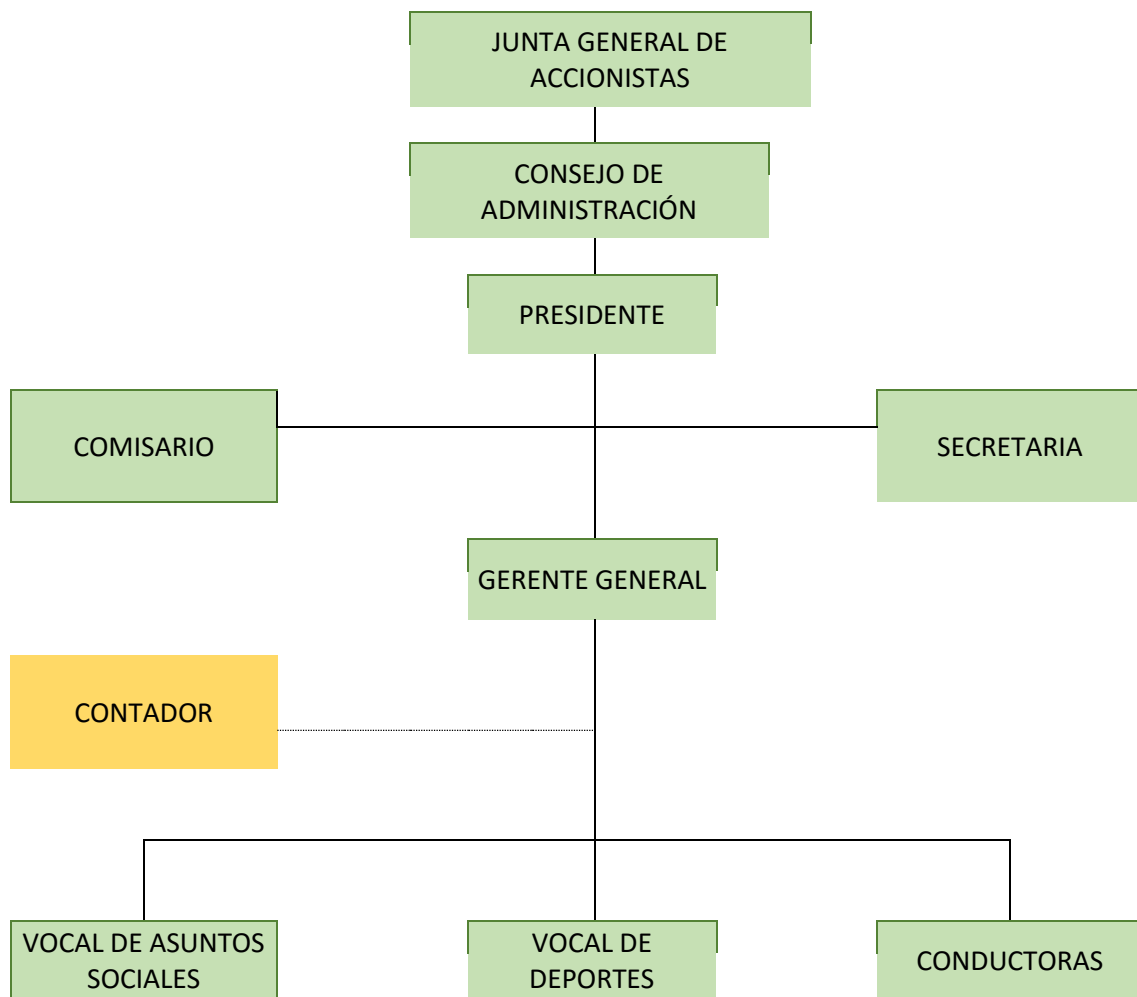
La estructura organizacional de la empresa es una forma en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización, permite distribuir y coordinar las tareas y actividades para lograr la consecución de los objetivos propuestos.

Esta división de trabajo se la presenta mediante el uso de una herramienta denominada organigrama, el cual es un diagrama de organización de un proyecto, negocio o empresa, comprende las principales áreas de un organismo ya que muestra su estructura general y objetiva, también indica la vinculación y relación que existe entre los departamentos que lo integran a lo largo de las líneas principales de autoridad.

6.3.1. Organigrama funcional

A continuación se muestra el organigrama funcional para el proyecto, el cual refleja los cargos que se hallan dentro del mismo, los niveles de jerarquía y dependencia que existe entre un cargo con otro y los niveles de apoyo, en este caso está graficado a un miembro externo o de consultoría.

Ilustración 10. Organigrama funcional



Fuente: Entrevista Presidente Compañía "Enzanoa S.A."
Elaborado por: La autora

6.4. NIVELES ADMINISTRATIVOS

La compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres tendrá los siguientes niveles administrativos:

Ilustración 11. Niveles administrativos



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: La autora


1. **Nivel directivo:** Este nivel se encarga de legislar, crear normas y lineamientos con los que se orientará a la empresa para la consecución de sus objetivos, se encarga también de la toma de decisiones para el mejor desempeño administrativo y operacional de la compañía.
2. **Nivel administrativo:** Este nivel está comprendido por empleados que ejecutan tareas de responsabilidad, cuyas funciones se efectúan dentro de la oficina, asumen responsabilidades por su trabajo ante sus superiores y sus ocupaciones son principalmente de apoyo.
3. **Nivel Operativo:** Es la parte principal del proyecto, asume responsabilidades que garanticen el proceso productivo para la obtención del producto y brindar un servicio de calidad y oportuno.

6.5. FUNCIONES Y COMPETENCIAS DEL PERSONAL

A continuación se presenta la descripción de todos los cargos existentes en el proyecto con sus respectivas funciones, como también los requisitos académicos, habilidades y experiencia que deben cumplir para desempeñar sus tareas de manera eficiente, adecuada y oportuna.

6.5.1. Junta general de accionistas

Tabla 95. Funciones y competencias Junta General de Accionistas

	Denominación del cargo:	Junta General de Accionistas
	Jefe inmediato:	Ninguno
	Numero de Personas en el cargo:	35
	Descripción del puesto:	Está integrada por las accionistas legalmente convocados y reunidos, constituyen el órgano supremo de la compañía.
<p style="text-align: center;"><u>FUNCIÓN</u></p> <p>La Junta General formada por accionistas de la compañía legalmente convocados y reunidos, es la máxima autoridad y órgano supremo de la misma. Las decisiones tomadas por la Junta General de accionistas en conformidad con la ley y el estatuto, obligan a todos los socios, incluso a los ausentes y disidentes.</p>		
<p style="text-align: center;"><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombrar y remover a los miembros de los organismo administrativos de la compañía, comisarios, o cualquier otro personero o funcionario cuyo cargo hubiese sido creado por el estatuto, y designar o remover a los administradores, si en el estatuto no se - Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente. Igualmente conocerá los informes de auditoría externa en - Fijar la retribución de los comisarios, administradores e integrantes de los organismos de administración y fiscalización, cuando estuviere determinada en los estatutos o su señalamiento no corresponda a otro organismo o funcionario. - Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales. - Resolver acerca de la emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones. - Resolver acerca de la amortización de las acciones. - Acordar todas las modificaciones al contrato social. - Resolver acerca de la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de la compañía; nombrar liquidadores, fijar el procedimiento para la liquidación, la retribución de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación. 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASNÁN C.A" de la Provincia de Pichincha, Cantón Cavambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.2. Presidente

Tabla 96. Funciones y competencia Presidente


	Denominación del cargo:	Presidente
	Jefe inmediato:	Junta General de Accionistas
	Número de Personas en el cargo:	1
	Descripción del puesto:	Dirigir y controlar el funcionamiento de la compañía.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ser mayor de 18 años. - Saber leer y escribir. - No adeudar en la compañía. - Ser socio activo de la compañía. - Mantener buenas relaciones humanas con sus compañeros. - Experiencia del cargo asignado. - Capacidad de liderazgo. - Mantener una comunicación eficiente. - Trabajar en equipo. - Mantener la unión dentro de la compañía. - Integridad moral. 		
<p><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Dirigir y controlar el funcionamiento de la compañía, para que ésta se encamine en condiciones óptimas.</p>		
<p><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Representar a la compañía en caso de ausencia o remoción del gerente general. - Realizar turnos de trabajo para el personal de la compañía. - Representar a la compañía en los congresos de la FEDETAXIS y de la Agencia - Cuidar, bajo su responsabilidad, que se lleven los libros exigidos por el Código de - Llevar el libro de actas de las juntas de administradores o directorios, consejos de - Convocar a las juntas generales de accionistas conforme a la ley y los estatutos. 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASNÁN C.A" de la Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.3. Gerente

Tabla 97. Funciones y competencias Gerente


	Denominación del cargo:	Gerente
	Jefe inmediato:	Junta General de Accionistas
	Número de Personas en el cargo:	1
	Descripción del puesto:	Velar por el cumplimiento de los aspectos legales que afectan a la compañía y sus operaciones.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ser mayor de 18 años. - Saber leer y escribir. - No adeudar en la compañía. - Ser socio activo de la compañía. - Tener la capacidad para hacer negocios. - Experiencia del cargo asignado. - Trabajo en equipo. - Mantener una comunicación eficiente. - Capacidad para manejar los recursos económicos. - Integridad moral. 		
<p><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Tener una visión global de la compañía y su entorno, tomando decisiones concretas sobre objetivos concretos.</p>		
<p><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Representar legalmente a la compañía. - Representar judicial y extrajudicialmente a la compañía. - Reclutar y contratar al recurso humano idóneo para que labore dentro de la - Asignar y supervisar las tareas y actividades del personal de que labora en la - Verificar que cada uno de los colaboradores desarrolle en forma correcta las funciones que demanda su puesto de trabajo, capacitándolos constantemente en destrezas técnicas, actitudes y conocimientos. - Manejar los recursos económicos de la compañía. - Ordenar el pago de sueldos y salarios, servicios básicos y demás cuentas por 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASNÁN C.A" de la Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.4. Comisario


Tabla 98. Funciones y competencias Comisario

	Denominación del cargo:	Comisario
	Jefe inmediato:	Gerente
	Número de Personas en el cargo:	1
	Descripción del puesto:	Inspeccionar y vigilar las operaciones de la sociedad.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo poseer bachillerato. - Ser mayor de 18 años. - Ser socio activo de la compañía. - No adeudar en la compañía. - Experiencia del cargo asignado. - Capacidad de liderar. - Mantener buenas relaciones interpersonales. - Ingridad moral. - Mantener un espíritu crítico. - Capacidad de mantener el orden dentro de la compañía. 		
<p><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Vigilar el correcto funcionamiento y correcta administración de la sociedad, tanto desde el punto financiero como contable.</p>		
<p><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Vigilar todas las operaciones sociales de la compañía. - Cerciorarse de la constitución y subsistencia de las garantías de los administradores y gerentes en los casos en que fueron exigidas. - Exigir de los administradores la entrega de un balance mensual de - Revisar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias y presentar a la Junta General un informe debidamente fundamentado sobre los mismos. - Convocar a Juntas Generales de Accionistas. - Solicitar a los administradores que hagan constar en el orden del día, previamente a la convocatoria de la Junta General, los puntos que crean conveniente. - Asistir con voz informativa a las Juntas Generales. - Vigilar en cualquier tipo de operaciones de la compañía. - Pedir informes a los administradores. - Proponer motivadamente la remoción de los administradores. - Presentar a la Junta General las denuncias que reciba acerca de la administración, - Controlar el cumplimiento de las actividades que realizan los conductores y accioni - Sancionar a socios y conductores cuando incumplan las normas estipuladas en la c 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASNÁN C.A." de la Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.
Elaborado por: La autora

6.5.5. Secretaria

Tabla 99. Funciones y competencias Secretaria


	Denominación del cargo:	Secretaria
	Jefe inmediato:	Gerente
	Número de Personas en el cargo:	2
	Descripción del puesto:	Brindar apoyo incondicional al gerente con las tareas establecidas.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo poseer bachillerato. - Ser mayor de 18 años. - Experiencia en el cargo asignado mínimo un año. - Excelente redacción y ortografía. - Facilidad de expresión verbal y escrita. - Ser amable. - Capacidad para trabajar bajo presión. 		
<p><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Coordinar y supervisar las actividades de los integrantes de la compañía.</p>		
<p><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Redactar correspondencia, oficios, actas, memorando, anuncios y otros - Llevar el libro de actas de la Junta General de Accionistas. - Operar la central de radio taxi. - Realizar y recibir llamadas telefónicas. - Actualizar la agenda de su superior. - Atender y suministrar información a los accionistas de la compañía y al público en g - Convocar a reuniones. - Archivar la correspondencia enviada y/o recibida. - Actualizar el archivo de la unidad. - Tramitar pasajes, alojamiento y viáticos en caso de movilización de su superior. - Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas. - Tomar lista de los accionistas presentes y representados, en cada junta. 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASNÁN C.A" de la Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.6. Contador

Tabla 100. Funciones y competencia contador


	Denominación del cargo:	Contador
	Jefe inmediato:	Gerente
	Número de Personas en el cargo:	1
	Descripción del puesto:	Establecer procedimientos para el manejo de la información financiera.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Tener un título universitario (tercer nivel) en la rama de contabilidad. - Estar en la capacidad de efectuar las actividades propias a su carrera. - No encontrarse atravesando problemas que dejen en tela de duda su - Experiencia en el cargo mínimo de un año. - Tener conocimientos de su trabajo. - Ser contador público autorizado. - Manejar sistemas contables y de tributación. 		
<p><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de la compañía de acuerdo a lo estipulado en la ley.</p>		
<p><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Registrar los asientos contables en el libro diario. - Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y - Elaborar las declaraciones de los impuestos. - Verificar y depurar cuentas contables. - Realizar los asientos de ajuste en el libro diario de la compañía. - Realizar los asientos de cierre en el libro diario de la compañía. - Revisar las facturas de compras previas a su contabilización. - Revisar las facturas de ventas previas a su contabilización. - Revisar los gastos efectuados por la compañía. - Revisar y firmar conciliaciones bancarias. 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASNÁN C.A" de la Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.7. Vocal de asuntos sociales

Tabla 101. Funciones y competencia vocal de asuntos sociales


	Denominación del cargo:	Vocal de asuntos sociales
	Jefe inmediato:	Gerente
	Número de Personas en el cargo:	1
	Descripción del puesto:	Organizar eventos propios de la compañía.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ser socio activo de la compañía. - Ser mayor de 18 años. - No adeudar en la compañía. - Facilidad de palabra. - Mantener buenas relaciones interpersonales. - Integridad moral 		
<p style="text-align: center;"><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Coordinar y organizar los eventos y actividades especiales dentro de la compañía.</p>		
<p style="text-align: center;"><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar el calendario con fechas especiales para la compañía. - Preparar el presupuesto asignado para cada actividad a desarrollar. - Comunicar a los miembros de la compañía de las actividades a desarrollar. - Justificar a los gastos ejecutados. - Contratar servicio de catering 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYAS" Provincia de Pichincha. Cantón Cavambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.8. Vocal de deportes

Tabla 102. Funciones y competencias vocal de deportes


	Denominación del cargo:	Vocal de deportes
	Jefe inmediato:	Gerente
	Número de Personas en el cargo:	1
	Descripción del puesto:	Organizar los eventos deportivos de la compañía.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ser socio activo de la compañía. - Ser mayor de 18 años. - No adeudar en la compañía. - Facilidad de palabra. - Mantener buenas relaciones interpersonales. - Integridad moral 		
<p style="text-align: center;"><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Coordinar el desarrollo de las actividades deportivas que se lleven a cabo en la compañía.</p>		
<p style="text-align: center;"><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar el calendario con fechas deportivas y encuentros con otras compañías. - Preparar el presupuesto asignado para cada actividad a desarrollar. - Designar a las personas que intervendrán en cada juego. - Comunicar a los miembros de la compañía de los próximos encuentros deportivos. - Coordinar actividades con el presidente y compañeras accionistas y conductoras d 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASI" Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.5.9. Conductoras

Tabla 103. Funciones y competencias conductoras

	Denominación del cargo:	Conductoras
	Jefe inmediato:	Gerente
	Número de Personas en el cargo:	35
	Descripción del puesto:	Prestar el servicio al cliente cuando lo solicite.
<p><u>PERFIL DEL CARGO - REQUISITOS ACADÉMICOS, EXPERIENCIA Y OTROS.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ser socio o no de la compañía. - Ser mayor de 18 años. - Ser conductor profesional y poseer el título habilitante actualizado. - Tener previo conocimiento sobre las rutas y/o avenidas, calles que componen el cantón así como las parroquias aledañas. 		
<p><u>FUNCIÓN</u></p> <p>Prestar servicio de transporte cuando el cliente lo requiera con amabilidad y cordialidad.</p>		
<p><u>COMPETENCIAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Mantener limpia la unidad que esté a su cargo. - Llevar la unidad a mantenimiento cuando sea necesario. - Mantener los papeles en regla, tanto personales como del vehículo. - Acudir a los cursos o capacitaciones que realice la compañía. - Firmar la hoja de asistencia a la entrada y salida de cada turno. - Acudir con puntualidad a las reuniones ordinarias y extraordinarias convocadas. 		

Fuente: Manual de procedimientos contables y de funciones para la Compañía de Transporte Mixto "TRANSYASI" Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe para el año 2014.

Elaborado por: La autora

6.6. ASPECTO LEGAL

6.6.1. Base legal

La compañía de transporte comercial de taxis “8 de marzo C.A. “estará constituida de la siguiente manera:

Figura jurídica:

El presente proyecto se constituirá como una compañía anónima, cuyo capital se encuentra dividido en acciones negociables, el cual está integrado por el aporte de los accionistas, que en este caso son 35.

El nombre de esta compañía debe acoger la indicación de “compañía anónima” o “sociedad anónima”, o sus respectivas siglas.

Capital

El capital está formado por el aporte de los accionistas. De acuerdo a la Ley de Compañías este debe ser suscrito en su totalidad al momento de celebrar el contrato ante el notario público y pagado al menos el 25% de cada acción y la diferencia podrá ser pagada máximo en dos años.

Para el presente proyecto es necesario que las accionistas cancelen el 100% del capital suscrito una vez se haya ingresado el formulario de solicitud de constitución de sociedades en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; es decir, antes de registrar su constitución en la notaría. De esta manera se garantizará la disponibilidad de dinero para la adquisición de los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, como son: activos fijos, capital de trabajo y activos diferidos.

Domicilio:

El domicilio de la compañía será en Ecuador, provincia de Imbabura, cantón Ibarra, parroquia San Francisco, calles Juan Francisco Leoro y Carlos Elías Almeida N° 1-99.

Objeto:

La compañía de transporte comercial “8 de marzo C.A” se dedicará a brindar servicio de taxi ejecutivo de puerta a puerta a la población de Ibarra.

6.6.2. Requisitos para el funcionamiento

En la actualidad constituir una sociedad toma menos tiempo que del que antes se necesitaba, el avance de la tecnología ha permitido que las bases de datos de varias entidades estén entrelazadas y compartan información, esto ha permitido que los trámites se hayan reducido tanto en tiempo como en papeles. En síntesis el proceso a seguir para la constitución de una compañía es el siguiente:

1. Ingresar al portal web www.supercias.gob.ec y digitar su usuario y contraseña, llenar el formulario de solicitud de constitución de compañías y adjuntar los documentos habilitantes.
2. Realizar el pago correspondiente en el Banco del Pacífico.
3. El notario se encargará de ingresar, validar la información y asignará fecha y hora para la firma de las escrituras y los nombramientos.
4. Una vez firmados los documentos el sistema enviará automáticamente la información al Registro Mercantil, que también validará la información.
5. El sistema de la Superintendencia de Compañías generará un número de expediente y remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas

Internas que de manera inmediata dará el número de RUC para la compañía.

6. El sistema de la Superintendencia de Compañías confirmará que el proceso de constitución ha finalizado y podrá empezar a operar.

A continuación se describe los requisitos y pasos específicos que la compañía debe cumplir y entregar en cada institución para poder iniciar con sus actividades productivas

6.6.2.1. Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

1. Ingresar al portal de la institución y obtener un usuario y contraseña.
2. Llenar el formulario de solicitud de constitución de una compañía que está compuesto por cinco secciones: socios/accionistas, datos compañía, cuadro de suscripciones y pago de capital, representantes legales, documentos adjuntos en este caso cédula y papeleta de votación de los accionistas y representante legal.
3. Luego de llenar el formulario, el sistema automáticamente mostrará los valores de constitución a cancelar en la notaría y registro mercantil.
4. Se debe seleccionar la notaría de preferencia para realizar los trámites.
5. Una vez aceptado las condiciones en el sistema el trámite ha finalizado y el sistema enviará un correo electrónico confirmando el la gestión realizada y notificando el valor que se deberá pagar en el Banco del Pacífico.

6.6.2.2. Registro Mercantil

Constitución de la compañía

Una vez que el notario ha validado la información de la Superintendencia de Compañías, esto es enviado inmediatamente al Registro Mercantil donde para su inscripción es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

1. Tres copias certificadas de los testimonios de la escritura de constitución.
2. Publicación original del extracto.
3. Presentar copias de cédula y certificado de votación del compareciente.
4. Certificado de registro en el Registro de la Dirección Financiera Tributaria del GAD Municipal.

Reconocimiento del representante legal

1. Acta de la Junta General de Accionistas donde se certifica el nombramiento del representante legal.
2. Tres ejemplares originales de los nombramientos.
3. Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del representante legal.

6.6.2.3. Registro Único de Contribuyentes – RUC

1. Llenar el formulario RUC 01-A con la respectiva firma del representante legal.

2. Presentar el original y una copia simple del nombramiento del representante legal de la compañía legalmente inscrito en el Registro Mercantil.
3. Entregar el original y una copia certificada de la cédula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal y documento que indique la ubicación de la sociedad.
4. Original y copia de los documentos de datos generales de la sociedad entregados por la Superintendencia de Compañías.

6.6.2.4. Permiso de operación de la Unidad de Movilidad de Tránsito y Transporte

Para obtener los permisos de operación del transporte de taxi con servicio ejecutivo, las accionistas deberán cumplir con lo siguiente:

1. Solicitud dirigida al señor Alcalde del I. Municipio de Ibarra, requiriendo el permiso de operación para realizar el transporte de taxi con servicio ejecutivo;
2. Copia certificada y actualizada del acta constitutiva de la creación de la cooperativa o constitución de la compañía, debidamente inscrito en el Registro Mercantil del cantón Ibarra, con los respectivos estatutos;
3. Certificado actualizado de la nómina de socios o accionistas, emitido por el organismo competente;
4. Copia certificada del nombramiento del representante legal de la cooperativa o compañía, debidamente registrado;

5. Informe de la frecuencia UHF/VHF extendida por la Superintendencia de Telecomunicaciones. En caso de no tenerlas, el contrato de la empresa autorizada que dotará el servicio de comunicación.;
6. Memoria técnica explicativa del sistema de control utilizado por la flota, que garantice el monitoreo y evaluación de las condiciones de manejo del vehículo. Los equipos y tecnología utilizada permitirán determinar las condiciones y características históricas del manejo del conductor, para el control y seguridad del usuario.
7. Copia certificada de la matrícula o carta de la venta de cada vehículo. Cada socio o accionista NO podrá tener más de un vehículo para la prestación del transporte de taxi con servicio ejecutivo;
8. Copia certificada de los documentos personales de los dueños de los vehículos, en la que se incluirán de los dueños de los vehículos, en la que se incluirán la licencia profesional;
9. Copia certificada del contrato de arrendamiento debidamente inscrito, del local desde donde operará la cooperativa o compañía.
10. Copia certificada del título de propiedad del taxímetro digital con emisión de factura o su proforma.
11. Certificado mecanizado emitido por el IESS con su vida laboral;
12. Certificado de no adeudar al I. Municipio de Ibarra:

6.6.2.5. Permiso Cuerpo de Bomberos

Anteriormente se había mencionado que en la actualidad muchas entidades comparten bases de datos para agilizar los trámites disminuyendo procesos, papel y dinero. Para obtener el permiso de funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos solo se debe acudir a las instalaciones de esta

institución, donde elaborarán un formulario de inspección, el cual se deberá presentar en el Municipio para proceder a su respectivo cobro.

6.6.2.6. Patente Municipal

Para la inscripción en el Registro de Actividades Económicas se debe presentar la siguiente documentación:

1. RUC
2. Nombramiento del representante legal.
3. Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del representante legal.
4. Registro de actividades económicas sociedades lleno.
5. Carta del impuesto predial donde funciona la actividad económica es usado para identificar el predio donde funciona la actividad económica.
6. Solicitud de inspección del Cuerpo de Bomberos.
7. En caso de que el trámite se realice por terceras personas, autorización por escrito y presentar la cédula y certificado de votación

6.6.3. Descripción de las actividades a seguir para la creación de la compañía.

Tabla 104. Descripción de las actividades a seguir para la creación de la compañía.

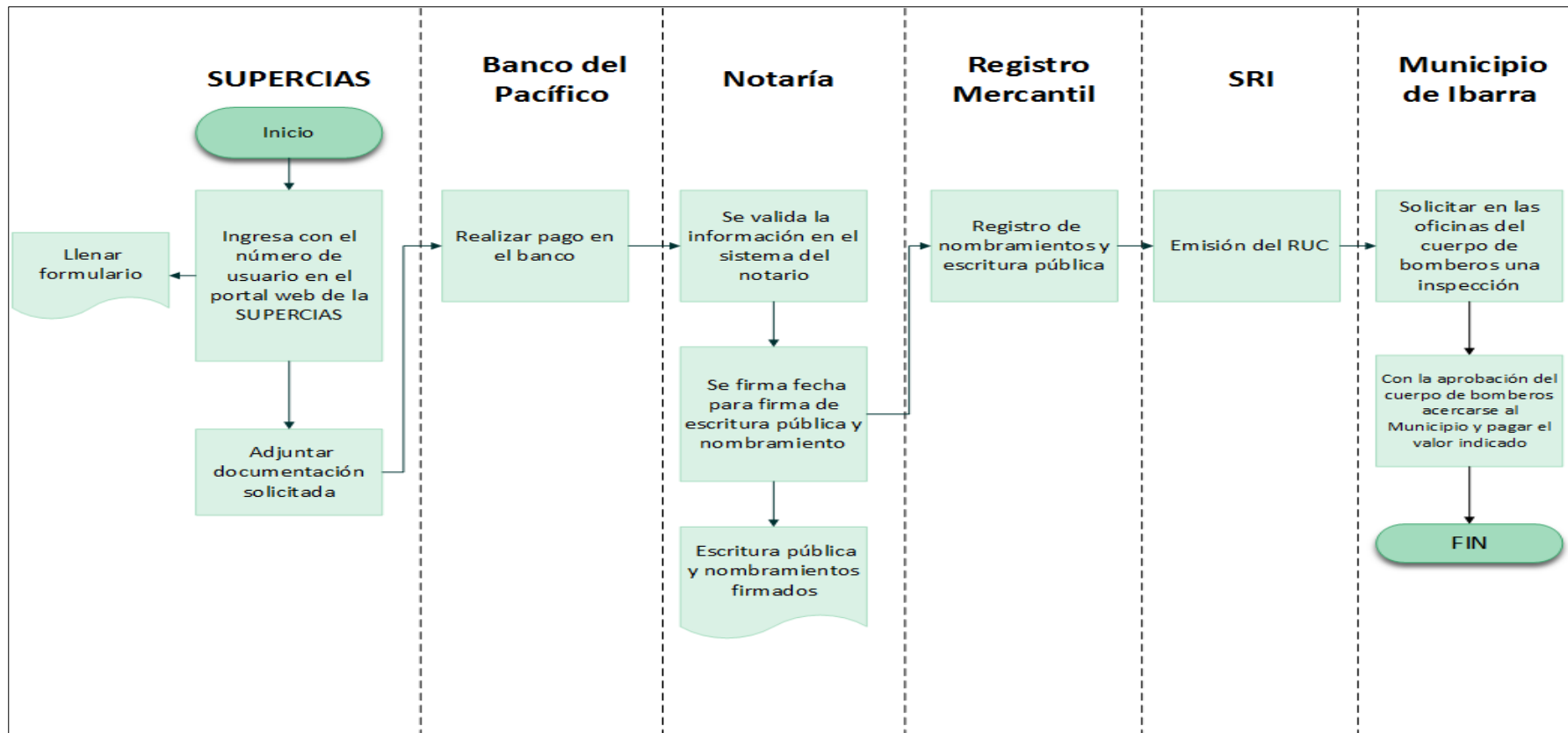
Nº	ACTIVIDADES
1	Ingresar al sitio web de la Superintendencia de Compañías con el número de usuario.
2	Llenar el formulario
3	Reunir toda la documentación necesaria.
4	Acudir al banco del Pacífico a pagar el valor correspondiente.
5	Acercarse a la Notaría seleccionada para registrar la información y fijar la fecha para firmar la escritura pública y los nombramientos.
6	Dirigirse al SRI para obtener el RUC
7	Solicitar en las oficinas del cuerpo de bomberos una inspección.
8	Acercarse al Municipio de Ibarra para obtener la patente y permiso de los bomberos.
9	Ya puede iniciar con las actividades.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

6.6.3. Procedimiento Para Crear una Compañía

Ilustración 12. Flujograma Procedimiento Para Crear Una Compañía



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Todo proyecto es un proceso planificado y sujeto a incertidumbre, por lo tanto requiere ser sometido a una evaluación para determinar qué impactos va a generar en el entorno su implementación. La determinación de impactos es un método donde se aplica la revisión del pasado y proyección del futuro mediante la determinación de características cualitativas y cuantitativas.

A continuación se presenta una matriz donde se determina los rangos de impacto con su respectivo nivel que será utilizada para determinar los impactos del proyecto.

Tabla 105. Nivel de impactos

IMPACTO	RANGO	NIVEL
Negativo	-3	Alto negativo
	-2	Medio negativo
	-1	Bajo negativo
Indiferente	0	No existe incidencia
Positivo	1	Bajo positivo
	2	Medio positivo
	3	Alto positivo

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

El primer paso para determinar la magnitud del impacto del proyecto es graficar una matriz, en la parte horizontal de esta se presentarán los niveles de

impactos, mientras que en la parte vertical se colocarán los indicadores que se consideren necesarios para medirlo, inmediatamente a estos indicadores se procede a otorgar los rangos de calificación que se consideren adecuados, los cuales serán sumados y divididos para el número de indicadores definidas para cada área y finalmente se procede a realizar un análisis de manera objetiva del impacto.

Para el proceso descrito anteriormente se empleará la siguiente fórmula:

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\Sigma \text{ Total de factores de ponderación}}{\text{Número de Indicadores}}$$

En el presente proyecto se ha considerado evaluar los siguientes impactos: impacto socio-económico, impacto empresarial, impacto educativo-cultural, impacto ambiental.

7.1.1. Impacto socio – económico

Tabla 106. Impacto socio-económico

Valoración Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Estabilidad laboral							x
Generación de empleo para la mujer							x
Ingreso familiar							x
Integración con la sociedad							x
Tarifa accesible para el cliente						x	
TOTAL						2	12

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\sum \text{Total de factores de ponderación}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{14}{5}$$

NIVEL DE IMPACTO = 2,8 Impacto medio positivo

Análisis:

El impacto socio – económico es medio positivo, esto se debe a que esta es una propuesta para generar fuentes de empleo a las mujeres en iguales condiciones que los hombres. Esto permitirá que las socias que integren la compañía obtengan una fuente de ingresos para sustentar a sus familias.

Para lograr eso es necesario emplear talento humano capacitado que brinde servicios de calidad y a tiempo, esto ayudará a que la compañía se posicione en el mercado y consiga prestigio por su excelencia, lo cual permitirá que los clientes generen preferencia y opten por los servicios de las conductoras de esta empresa. Esto ayudará a que las socias perciban más ingresos y por ende mejorar su calidad de vida.

7.1.2. Impacto empresarial

Tabla 107. Impacto empresarial

Valoración Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Desarrollo espíritu emprendedor de la mujer.							x
Innovación del producto							x
Cultura corporativa con calidad y calidez							x
TOTAL							9

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\Sigma \text{ Total de factores de ponderación}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{9}{3}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 3 \text{ Impacto alto positivo}$$

Análisis:

El impacto empresarial es alto positivo, esto se debe a que la creación de esta empresa permitirá que la capacidad de gerencia innata de las mujeres sea explotada y aprovechada en el mejoramiento de la economía local.

Esta no es solo una compañía de transporte comercial, puesto que presenta innovaciones en la prestación de sus servicios, como ya se mencionó antes la mano de obra femenina es una de ellas, otra es la diversidad de servicios que se propone a la ciudadanía, de los cuales dos de ellos aún no han sido implementados por las demás compañías de taxis de Ibarra; el traslado de

insumos olvidados de la casa al trabajo o viceversa y el pago de servicios básicos de los clientes, y a todo esto se le agregará una atención cordial y amable.

7.1.3. Impacto educativo-cultural

Tabla 108. Impacto educativo cultural

Valoración Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Resistencia al cambio						x	
Aplicación de conocimientos							x
Generación de conocimientos						x	
TOTAL						4	3

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

NIVEL DE IMPACTO = $\frac{\Sigma \text{ Total de factores de ponderación}}{\text{Número de Indicadores}}$

Número de Indicadores

NIVEL DE IMPACTO = $\frac{6}{2}$

NIVEL DE IMPACTO = 2 Impacto medio positivo

Análisis:

El impacto educativo – cultural es medio positivo puesto que a través del desarrollo de este proyecto se pondrá en práctica los conocimientos académicos adquiridos a lo largo de la vida estudiantil, además servirá de guía para quienes pretenden incursionar en este tipo de actividad comercial u otras similares.

El servicio que se pretende brindar a la comunidad está estrechamente ligado al buen trato tanto a las personas como a sus pertenencias, por lo que todo el equipo de trabajo brindará sus servicios basándose en los principios y valores éticos.

7.1.4. Impacto Ambiental

Tabla 109. Impacto ambiental

Valoración Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Emanación de humo.						x	
Uso adecuado de espacios (parqueo)							x
Uso de insumos para mantenimiento de vehículos					x		
Consumo de combustible						x	
TOTAL					1	4	3

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\sum \text{Total de factores de ponderación}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{8}{4}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2 \text{ Impacto medio positivo}$$

Análisis:

El presente proyecto generará un impacto medio positivo, puesto que generará en la ciudadanía afectaciones auditivas y emanará al ambiente gases contaminantes debido a la combustión de combustibles fósiles, pero se buscará definir e implementar técnicas objetivas que ayuden a mitigar el riesgo de impacto innecesario.

De tal manera que se logre cumplir con las expectativas ambientales y ecológicas planteadas en todo proyecto de inversión.

7.1.5. Impacto general

Tabla 110. Impacto general

Valoración Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto socio económico						x	
Impacto empresarial							x
Impacto educativo-cultural						x	
Impacto ambiental						x	
TOTAL						6	3

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: La autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\Sigma \text{ Total de factores de ponderación}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 9/4$$

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = 2,25 \text{ Impacto medio positivo}$$

Análisis:

De acuerdo a la evaluación de los efectos que generará el proyecto, se puede determinar que este tendrá un impacto medio positivo, pero es necesario recalcar que su implementación producirá contaminación en el ambiente, por este motivo es necesario desarrollar medidas que ayuden a mitigar estos resultados.

Por otro lado la implementación del proyecto generará en la ciudad de Ibarra una alternativa de trabajo para mujeres emprendedoras que brindarán un

servicio eficiente, oportuno y cordial, que garantice la satisfacción y seguridad de las personas y sus pertenencias.

CONCLUSIONES

1. A través del diagnóstico situacional se determina que desde el 31 de diciembre del 2011 la Agencia Nacional de Tránsito no ha otorgado cupos para la formación y creación de nuevas compañías de transporte comercial tanto en la modalidad convencional como ejecutivo a nivel nacional, esta disposición estará vigente hasta el 2017, y de acuerdo al aumento de la población este organismo volverá a renovar la inscripción de nuevas compañías o cooperativas de taxis. Por lo que este proyecto sí puede ser ejecutado una vez que la ANT haya terminado de realizar sus estudios técnicos.
2. En el estudio de mercado se aplicó encuestas a los señores conductores y usuarios del servicio, lo cual permitió constatar que la presencia de la mujer en el mundo del taxismo es bastante escasa, pero el 72% de los posibles clientes encuestados manifestaron estar muy de acuerdo con la creación de la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres.
3. En el estudio técnico se determinó que la inversión total que el proyecto requiere para ejecutarlo es de 29 025,02USD los cuales están integrados por una inversión fija de 20 946,32USD que corresponde al 73% del total, también está compuesta por una inversión diferida de 1 166, 91 USD que es el 4% y el 23% representa a la inversión variable cuyo valor es de 6 911, 72 USD. Mismos que serán financiados de la siguiente manera: el 17% es decir 5000, 00 USD se lo obtendrá mediante un crédito en la Cooperativa Pablo Muñoz Vega, Mientras que 83% 24 025,02USD serán las aportaciones de las accionistas, que son 35 miembros.
4. En el estudio financiero se estableció que los ingresos que obtendrá la compañía están comprendidos por los aportes mensuales que deberán realizar las socias independientemente del nivel de entradas que hayan tenido de manera individual, por lo que no habrá incertidumbre sobre este

concepto ya que esta cifra será fácil de calcular y de determinar. Al realizar la evaluación los flujos de efectivo del presente proyecto, estos mostraron un índice de rentabilidad aceptable, lo cual refleja que la compañía es viable y se podrá sustentar a través del tiempo.

5. La empresa se denominará “8 de marzo”, con el fin de realizar un homenaje a la mujer trabajadora, se constituirá como una compañía anónima, que estará sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, Servicio de Rentas Internas y la Unidad de Movilidad de Transporte y Tránsito.
6. La evaluación de impactos que generará la implementación de este proyecto permitió detectar que producirá impactos altos positivos en cuanto a aspectos económicos, empresariales y educativos, lo cual permitirá potencializar esos factores, pero también mostró que originará un impacto positivo en cuanto al aspecto ambiental lo cual no es tan bueno, ya que la herramienta de trabajo para esta actividad son los vehículos y estos afectan al ambiente, pero esta evaluación permitirá desarrollar y aplicar maneras para mitigar esos efectos.

RECOMENDACIONES

1. Una vez que la Agencia Nacional de empieza a otorgar cupos para la inscripción de compañías de taxis, se debe reunir todos los requisitos para ejecutar este proyecto, el cual busca mejorar la calidad de vida de las mujeres y sus familias a través del apoyo de la ciudadanía y miembros del gremio de taxistas para llegar a establecer relaciones estratégicas.

2. Difundir la implementación del proyecto, los diferentes tipos de servicios que este ofrecerá a la ciudadanía y la calidad y calidez de talento humano que prestará el servicio, con el fin de posicionarse en el mercado y generar preferencia a la hora de movilizarse.

3. Utilizar el capital propio y financiado de manera razonable, a fin de que este permita la obtención del producto deseado, como también aprovechar la capacidad instalada del proyecto con un servicio oportuno, de alta calidad y eficiencia.

4. La evaluación financiera del proyecto mostró índices de rentabilidad razonable y sustentable en el tiempo, lo cual indica que es factible y su ejecución será positiva, por lo que implementarlo será beneficioso.

5. Cuando se haya tomado la decisión de crear la compañía de taxis ejecutivos conducidos por mujeres se debe cumplir a cabalidad con la legislación vigente que la regula.

Designar las funciones adecuadas al personal que laborará en la compañía a fin de que trabajen en conjunto y lograr la consecución de los objetivos propuestos.

6. Diseñar e implementar estrategias que permitan mitigar los problemas ambientales que el proyecto generará y potencializar los aspectos positivos que este producirá.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliografía.

Araujo David. (2012). *Proyectos de inversión: Análisis, formulación y evaluación*. México: Trillas.

Anzola, S, (2010). *Administración de las Pequeñas Empresas*. Mc Graw Hill.

Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Segunda Edición. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Casado Ana y Sellers Ricardo (2010). *Introducción al Marketing España*: Editorial Club Universitario.

Díaz, Martín. (2011). *El arte de dirigir proyectos* (Tercera edición). México: Alfaomega Grupo Editor, S.A de C.V.

Jaramillo, D. Jenny. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de un complejo deportivo dirigido a mejorar el estilo de vida de los empleados públicos en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura. (Trabajo de grado previo a la obtención del título de ingeniería en Administración Pública de Gobiernos Seccionales.)*. Universidad Técnica del Norte. Ibarra-Ecuador.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Décima Primera ed.). México: Pearson.

Limas, S. Sonia. (2012). *Marketing empresarial: Dirección como estrategia competitiva*. Bogotá: Xpress Estudio Gráfico y Digital.

Lovelock, Christopher y Cols. (2011). Administración de servicios. Estrategias para la creación de valor en el nuevo paradigma (Segunda Edición). México: Pearson Educación.

Morales, Irma. (2014). Estudio de factibilidad para la creación de una consultora de proyectos productivos y sociales para el sector privado en la ciudad de Ibarra, provincia de Pichincha de Imbabura. (Trabajo de grado previo a la obtención del título de ingeniería en Administración Pública de Gobiernos Seccionales.). Universidad Técnica del Norte. Ibarra-Ecuador.

Murcia, Jairo; Díaz, Flor; Medellín, Víctor; Ortega, Jorge; Santana, Leonardo, González, Magda; Oñate, Gonzalo y Baca, Carlos (2009). Proyectos: Formulación y criterios de evaluación. México: Algaomega Grupo Editor, S.A. de C.V.

Romero López Álvaro. (2010). Principios de contabilidad. Cuarta edición. McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V. México. Pág. 16

Torres, G. (2011). Contabilidad, Costos y Presupuestos para Gestión Financiera. Chile.

Constitución Política del Ecuador. (2008). Art 331{Título XII}. Recuperado de http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf el 30 de noviembre del 2015.

Plan Nacional del Buen Vivir (2013-2017). (2013). Objetivo N° 2 y 9. Recuperado de <http://www.buenvivir.gob.ec/> el 13 noviembre de 2015.

Ley de Compañías. (1999). Art. 1-3. Recuperado de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf> el 15 de noviembre de 2015.

Lincografía.

Vallejo Anghe. (2013). Blogspot. *Clasificación de los medios de transporte*. Extraído el 30 de noviembre de 2015 de http://mediostranspt.blogspot.com/2013/01/medios-de-transporte_2.html

Jumbo, Angel. (2012). Blogspot. Punto de equilibrio. Extraído el 30 de noviembre de 2015 de <http://lacontabilidaddecostosenlavirtualidad.blogspot.com/2012/10/el-punto-de-equilibrio.html>

Ordóñez Jéssica. (2011). UTPL. *Los servicios en Ecuador: crecimiento e importancia*. Extraído el 30 de noviembre de 2015 de <http://www.utpl.edu.ec/comunicacion/wp-content/uploads/2012/12/utpl-Informe-de-coyuntura-economica-N-7-ano-2011.pdf>

ANEXOS.

ANEXO Nº1 : Encuesta a señores conductores.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Encuesta Dirigida a los Señores Conductores de Taxis de la Ciudad de Ibarra

OBJETIVO: Obtener información sobre la oferta y demanda del servicio de taxis en la ciudad de Ibarra.

1. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en el servicio de taxis?

- 1. Menos de un año ()
- 2. 1 -2 años ()
- 3. 3 – 5 años ()
- 4. 6 – 10 años ()
- 5. Más de 10 años ()

2. En promedio ¿Cuántos viajes atiende al día?

- 1. Menos de 5 ()
- 2. 6 – 15 ()
- 3. 16 – 20 ()
- 4. 21- 30 ()
- 5. 31 a más ()

6. Generalmente ¿Cuántas horas al día trabaja en la unidad de taxi?

	1 – 5 horas	6 – 8 horas	9 – 12 horas	Más de 12 horas
Días laborables	()	()	()	()
Fin de semana	()	()	()	()

7. La mayoría de sus clientes son:

- 1. Hombres () b. Mujeres ()

2. ¿Recibe algún tipo de capacitación para realizar su trabajo?

- 1. Sí ()
- 2. No ()

¿Sobre qué temas? _____

3. ¿En la compañía o cooperativa de taxis a la que usted pertenece, existen mujeres conductoras realizando la función de taxista?

- 1. Sí ()
- 2. No ()

¿Cuántas? _____

3. En promedio ¿Cuál es el rango de ingresos percibe mensualmente?

- 1. Menos de 500,00 ()
- 2. 501,00 – 650,00 ()
- 3. 651,00 - 800,00 ()
- 4. Más de 801,00 ()

5. En promedio ¿Cuál es el rango de gastos en los que incurre mensualmente por concepto de repuestos, limpieza y combustible del vehículo?

- 1. Menos de 354,00 ()
- 2. 354,00 – 400,00 ()
- 3. 401- 500,00 ()
- 4. Más de 500,00 ()

ANEXO Nº2 : Encuesta a usuarios de taxis.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Encuesta Dirigida a los Usuarios de Taxis de la Ciudad de Ibarra

Objetivo: Determinar la demanda del servicio de taxis así como también el nivel de aceptación del proyecto.

1. ¿Cuántas veces a la semana hace uso del servicio de taxi?

- 1. 0 ()
- 2. 1 ()
- 3. 2 ()
- 4. 3 ()
- 5. 4 ()
- 6. 5 ()
- 7. Más de 5 veces ()

8. ¿Qué no le gusta del servicio actual de taxis?

1. Conforme () b. Mala atención () c. Tarifas ()

2. ¿Alguna vez le ha prestado el servicio de taxi una mujer?

- 1. Nunca ()
- 2. Casi nunca ()
- 3. Regularmente ()
- 4. Casi siempre ()
- 5. Siempre ()

6. ¿Se ha sentido seguro/a con el servicio de taxis cuando el conductor es una mujer?

1. Sí () b. No () c. A veces ()

2. ¿Está de acuerdo con la creación de una compañía de taxis conducidos por mujeres, en la ciudad de Ibarra?

- a. Muy de acuerdo () b. De acuerdo ()
- c. Poco de acuerdo () d. No de acuerdo ()

¿Por qué?_____

ANEXO N°3 : Entrevista Dirigente Gremio de Taxistas.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

ENTREVISTA DIRIGIDA AL PRESIDENTE DE UNA COOPERATIVA DE TAXIS

OBJETIVO: Obtener información sobre la situación actual de la cooperativa con referencia a su estructura organizacional y la aceptación del proyecto en el gremio.

1. ¿Cómo considera usted que se encuentra en la actualidad el servicio de taxis en la ciudad? ¿está saturado? ¿sigue siendo rentable o no?
2. ¿En la actualidad qué problemas son los que enfrenta el servicio de taxis?
3. ¿Por cuántos socios está integrado la cooperativa a la cual usted pertenece?
4. ¿Se imparte algún tipo de capacitación a los miembros de la cooperativa?
¿Sobre qué temas?
5. ¿Cuál es la estructura organizacional de la cooperativa?
6. ¿Qué opina sobre la creación de una compañía de taxis donde los conductores pueden ser sólo mujeres?
7. ¿Apoyaría usted esta idea de proyecto?